



**STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG ASONGAN PADA
PAGUYUBAN KINANTI**
(Studi Deskriptif di Terminal Colo Desa Colo Kecamatan Dawe
Kabupaten Kudus)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi
Persyaratan Mencapai Gelar Sarjana Antropologi Sosial

Oleh :

KHOIRUN NI'MAH

13060115130041

PROGRAM STUDI ANTROPOLOGI SOSIAL

FAKULTAS ILMU BUDAYA

UNIVERSITAS DIPONEGORO

SEMARANG

2020



**STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG ASONGAN PADA
PAGUYUBAN KINANTI**
(Studi Deskriptif di Terminal Colo Desa Colo Kecamatan Dawe
Kabupaten Kudus)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi
Persyaratan Mencapai Gelar Sarjana Antropologi Sosial

Oleh :

KHOIRUN NI'MAH

13060115130041

PROGRAM STUDI ANTROPOLOGI SOSIAL

FAKULTAS ILMU BUDAYA

UNIVERSITAS DIPONEGORO

SEMARANG

2020

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Khoirun Ni'mah

NIM : 13060115130041

Progam Studi : S1 Antropologi Sosial

Fakultas Ilmu Budaya Universitas Diponegoro

Dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul Strategi Bertahan Pedagang Asongan pada Paguyuban Kinanti (Studi Deskriptif di Terminal Colo Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus) adalah benar-benar karya ilmiah saya sendiri, bukanlah hasil plagiat karya ilmiah orang lain, baik sebagian maupun keseluruhan, dan semua kutipan yang ada di skripsi ini telah saya sebutkan sumber aslinya berdasarkan tata cara penulisan kutipan yang lazim pada karya ilmiah.

Semarang, 5 Desember 2019

Yang menyatakan,



Khoirun Ni'mah

NIM. 13060115130041

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Allah mewajibkan atas orang bodoh agar belajar, sebagaimana Ia mewajibkan atas orang pandai agar mengajarkan kepandaiannya.”

(Sayyidina Ali Bin Abi Thalib)

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan memanjatkan segala rasa syukur kepada Allah SWT, saya persembahkan skripsi ini untuk kedua orang tua saya tercinta. Terimakasih atas segala dukungan dan doa yang selalu mengiringi saya sepanjang waktu.

HALAMAN PERSETUJUAN

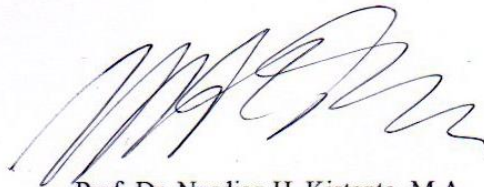
Skripsi ini telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diajukan ke sidang Panitia Ujian Skripsi pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 5 Desember 2019

Disetujui oleh,

Dosen Pembimbing I



Prof. Dr. Nurdien H. Kistanto, M.A.

NIP. 195211031980121001

Dosen Pembimbing II



Drs. Sugiyarto, M.Hum.

NIP. 195508071989031002

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Strategi Bertahan Pedagang Asongan pada Paguyuban Kinanti (Studi Deskriptif di Terminal Colo Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus)” telah diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi Strata I Program Antropologi Sosial Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Diponegoro, pada:

Hari/ tanggal : Rabu, 15 Januari 2020

Pukul : 10.30 WIB

Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ilmu Budaya Universitas Diponegoro:

Ketua Penguji,

Afidatul Lathifah, M.A
NIP. 198604222015042001



Anggota I,

Prof. Dr. Nurdien H. Kistanto, M.A
NIP. 195211031980121001



Anggota II,

Drs. Sugiyarto, M.Hum
NIP. 195508071989031002

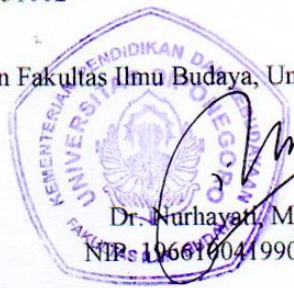


Anggota III,

Arido Laksono, S.S. M.Hum
NIP. 197507111999031002



Dekan Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Diponegoro



Dr. Nurhayati, M.Hum
NIP. 196610041990012001

HALAMAN PRAKATA

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT, atas izin dan rahmat-Nya peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul Strategi Bertahan Pedagang Asongan pada Paguyuban Kinanti (Studi Deskriptif di Terminal Colo Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus). Karya sederhana saya ini banyak menyimpan banyak pengalaman yang berharga dengan proses yang panjang. Setiap proses, interaksi, kegiatan, dan ilmu pengetahuan yang saya dapatkan sangat andil dalam membangun diri saya menjadi pribadi yang lebih baik. Untuk itu, pada halaman ini saya ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada pihak yang menjadi alasan terwujudnya karya ini, adapun pihak-pihak yang dimaksud antara lain:

1. Dekan Fakultas Ilmu Budaya, Ibu Dr. Nurhayati, M.Hum.
2. Ketua Departemen Budaya, Bapak Dr. Suyanto, M.Si.
3. Ketua Prodi Antropologi Sosial, Bapak Dr. Amirudin, M.A.
4. Dosen Wali, Ibu Afidatul Lathifah, M.A.
5. Dosen Pembimbing skripsi, Bapak Prof. Dr. Nurdien H. Kistanto, M.A dan Bapak Drs, Sugiyarto, M.Hum. Terimakasih atas kesabaran dan usahanya yang tidak ternilai dalam membimbing dan memberi nasihat serta dukungan sehingga peneliti menyelesaikan skripsi ini.
6. Kedua orang tua saya, Bapak Ngadimin Murdianto dan Ibu Kusmini yang telah merawat dan mendidik saya dengan sepenuh hati. Kedua kakak kandung saya, yaitu Kak Sunarno dan Kak Abdul Kholiq yang selalu membimbing dan memberikan dukungan baik moral maupun materil. Kakak ipar saya Mba Munafi'ah, terimakasih sudah membantu saya dalam memperoleh data.
7. Keluarga besar Paguyuban Pedagang Asongan Kinanti yang telah menjembatani peneliti untuk melakukan penelitian dan sangat membantu dalam memperoleh data.

8. Teman-temanku yang tersayang, Roro, Nafis, dan Elsa yang selalu memberikan semangat selama berkuliah di Undip.
9. Teman-teman yang ngekos di Cozzy 79 Perumda, Nita dan Reni yang selalu sedia memberi kesempatan saya untuk menginap ketika berada di Semarang, terimakasih sudah berkenan untuk direpotkan.
10. Teman-teman KKN Tim II Desa Bajingjowo Kecamatan Sarang Kabupaten Rembang yang telah memberikan pengalaman yang sangat berkesan selama KKN berlangsung.
11. Keluarga Kharisma FIB Undip dan Kawan Undip, terimakasih sudah membantu saya berkembang dan belajar berorganisasi.
12. Seluruh pendidik di TK Pertiwi 02 Kajar dan SDN 03 Kajar, terimakasih atas segala pengalaman dan kekeluargaan yang telah diberikan selama hampir satu tahun saya mengajar. Terimakasih untuk anak-anakku di TK Petiwi 02 Kajar yang selalu memberikan keceriaan dan kelucuan, serta wali murid yang selalu memberikan pengertian dan dukungan kepada saya.
13. Seluruh teman-teman Antropologi Sosial angkatan 2015 yang sudah memberikan pengalaman kekeluargaan selama perkuliahan dan kegiatan yang telah dilalui.

Tulisan ini tentu tidak terlepas dari ketidaksempurnaan, oleh karena itu jika terdapat salah kata dan makna, saya mohon maaf yang sebesar-besarnya. Semoga karya sederhana ini dapat memperluas wawasan bagi siapapun yang membacanya.

Semarang, 5 Desember 2019

Khoirun Ni'mah

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bertahan para pedagang asongan yang berada di Terminal Colo dalam menghadapi persaingan dagang yang cukup tinggi di area Obyek Wisata Colo Kabupaten Kudus. Pedagang asongan di Terminal Colo ini tergabung dalam sebuah wadah yang bernama Paguyuban Pedagang Asongan Kinanti dengan tujuan untuk menjaga keamanan, membangun solidaritas, dan mengkoordinir para pedagang asongan itu sendiri. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif dengan menggunakan beberapa teknik penelitian, yaitu observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang asongan di Terminal Colo berasal dari masyarakat yang tinggal di sekitar Gunung Muria. Pada penelitian ini juga diketahui mengenai beberapa bentuk barang dagangan yang dijual pedagang asongan, faktor yang mendorong untuk menjadi pedagang asongan, dan peran sebagai pedagang asongan. Dapat disimpulkan bahwa pedagang asongan di Terminal Colo ini memiliki dua macam bentuk strategi yaitu strategi paguyuban dan strategi dari pedagang asongan itu sendiri. Strategi dari paguyuban dilakukan melalui kegiatan seperti pertemuan rutin, *selamatan*, halal bihalal, *refreshing*, dan kerjasama dengan pihak luar sedangkan strategi dari pedagang dilakukan dengan cara menaati peraturan, menjaga sopan santun, komunikasi yang baik, memaksimalkan jam kerja, sikap pantang menyerah, dan memanfaatkan media sosial.

Kata Kunci: Strategi Bertahan, Pedagang Asongan, Paguyuban

ABSTRACT

This research purposes to understand survival strategies of hawkers in the Colo Bus Station in dealing with the fairly high trade competitions in the Colo Tourism Object in Kudus Regency. The hawkers in the Colo Bus Station merged into a container that named Hawkers' Association of Kinanti with a purpose to maintain securities, to build solidarities, and to coordinate the hawkers themselves. This research is a descriptive qualitative research with several research technique, namely observations, interviews, documentations, and literature studies. This research result reveal that the hawkers in the Colo Bus Station come from people living around Mount Muria. This research also indicates some forms of merchandise sold by the hawkers, factors that encourage to be hawkers, and the roles of hawkers. It can be concluded that the hawkers in the Colo Bus Station have two types of strategies called the association strategy and the strategy of the hawkers themselves. The strategies of the association are carried out through activities such as routine meetings, *selametan*, *halal bihalal*, refreshing, and cooperations with outsiders, while the strategies of the traders are carried out by obeying the rules, maintaining good manners, good communications, maximizing working hours, unyielding attitudes, and making use of social media.

Key Words: Survival Strategies, Hawkers, Association

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
PRAKATA	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR BAGAN	xvi
DAFTAR SINGKATAN	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.4.1 Secara Teoritis	6
1.4.2 Secara Praktis	7
1.5 Tinjauan Pustaka	7
1.6 Kerangka Teoritik	10
1.6.1 Strategi Bertahan	10
1.6.2 Adaptasi	11
1.6.3 Kelompok Sosial	12
1.6.4 Paguyuban	15
1.6.5 Kultur Organisasi	16

1.7 Tempat dan Waktu Penelitian	17
1.7.1 Tempat/ Lokasi Penelitian	17
1.7.2 Waktu Penelitian	18
1.8 Metode Penelitian	18
1.8.1 Tahap Penelitian.....	18
1.8.2 Teknik Penentuan Informan.....	20
1.8.3 Teknik Pengumpulan Data	20
1.8.4 Teknik Analisis Data	22
1.9 Sistematika Penulisan	23
BAB 2. IDENTIFIKASI DAERAH PENELITIAN	25
2.1 Luas dan Batas Wilayah	25
2.1.2 Luas Wilayah	25
2.1.2 Batas Wilayah	26
2.2 Sarana Prasarana Umum	29
2.2.1 Sarana Perhubungan di Desa	27
2.2.2 Sarana Peribadatan	30
2.2.3 Sarana dan Prasarana Pendidikan	30
2.2.4 Sarana dan Prasarana Pariwisata	31
2.3 Kependudukan	31
2.3.1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	31
2.3.2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia	33
2.3.3 Jumlah Keluarga	34
2.4 Kondisi Sosial Ekonomi	35
2.4.1 Mata Pencaharian	35
2.5 Kondisi Sosial Budaya	37
2.5.1 Agama	37
2.5.2 Pendidikan	38
2.6 Potensi Desa	40
2.6.1 Potensi Sumber Daya Alam	40

2.6.2 Potensi Sumber Daya Manusia	42
2.6.3 Potensi Pariwisata	43
BAB 3 . PEDAGANG ASONGAN KINANTI	48
3.1 Berdirinya Paguyuban Kinanti	48
3.2 Kepengurusan dan Keanggotaan	50
3.2.1 Kepengurusan	50
3.2.2 Keanggotaan	51
3.3 Koperasi Paguyuban	55
3.4 Barang Dagangan	57
3.4.1 <i>Souvenir</i>	57
3.4.2 Jenang Kudus	58
3.4.3 Buah	58
3.4.4 Makanan Ringan	59
3.4.5 Nasi Bungkus	59
3.4.6 Buku	60
3.5 Faktor Pendorong Untuk Menjadi Pedagang Asongan	60
3.5.1 Faktor Ekonomi	60
3.5.2 Faktor Sosial dan Budaya	61
3.5.3 Faktor Pendidikan	63
3.5.4 Faktor Musim	64
3.6 Peran Pedagang Asongan Kinanti di Terminal Colo	64
3.6.1 Peran Ekonomi	65
3.6.2 Peran Sosial	65
3.6.3 Peran Budaya	66
BAB 4. STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG ASONGAN	
PADA PAGUYUBAN KINANTI	69
4.1 Strategi Paguyuban	69
4.1.1 Pertemuan Rutin	70
4.1.2 <i>Selamatan</i>	71

4.1.3 Halal Bihalal	72
4.1.4 <i>Refreshing</i>	74
4.1.5 Hubungan Kerjasama	75
4.2 Strategi Pedagang	78
4.2.1 Menaati Peraturan	79
4.2.2 Menjaga Sopan Santun	79
4.2.3 Komunikasi yang Baik	80
4.2.4 Memaksimalkan Jam Kerja	81
4.2.5 Sikap Pantang Menyerah	82
4.2.6 Memanfaatkan Media Sosial	83
BAB 5. PENUTUP	85
5.1 Kesimpulan	85
5.2 Saran	86
DAFTAR PUSTAKA	88
LAMPIRAN-LAMPIRAN	91

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Terminal Colo Kabupaten Kudus	28
Gambar 2. Koperasi Paguyuban Kinanti Sebagai Tempat Penyediaan Barang Dagangan Berupa <i>Souvenir</i>	57
Gambar 3. Pedagang Kinanti Penjual <i>Souvenir</i> sedang Menyiapkan Barang Dagangannya	58
Gambar 4. Ibu-Ibu Pedagang Kinanti dengan Pakaian Tradisional Siap Mengikuti Parade <i>Sewu Kupat</i>	68
Gambar 5. Sambutan Kepala Desa Colo Pada Acara Halal Bihalal Paguyuban Kinanti 1440 H	74
Gambar 6. Pedagang Kinanti Berupaya Menawarkan Barang Dagangan Mereka Kepada Wisatawan	81
Gambar 7. Baliho Penyambutan di Obyek Wisata Colo	95
Gambar 8. Bus Parkir di Jalan Raya Karena Tidak Kebagian Parkir di Terminal Colo	95
Gambar 9. Kios-Kios yang Berada di Terminal Colo yang Terbengkalai	95
Gambar 10. Barang Dagangan Berupa Jenang Kudus	96
Gambar 11. <i>Caping</i> dan <i>Wakul</i> Pedagang Kinanti yang Digunakan Untuk Mengikuti Parade <i>Sewu Kupat</i>	96
Gambar 12. Keramaian Wisatawan di Area Sunan Muria	96

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Data Pengunjung Wisata Colo	2
Tabel 2. Batas Wilayah Desa Colo	26
Tabel 3. Batas Wilayah Desa Kajar	27
Tabel 4. Jumlah Penduduk Desa Colo	32
Tabel 5. Jumlah Penduduk Desa Kajar	32
Tabel 6. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia Desa Colo	33
Tabel 7. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia Desa Kajar	34
Tabel 8. Jumlah Keluarga Desa Colo	34
Tabel 9. Mata Pencarian Penduduk Desa Colo	35
Tabel 10. Mata Pencarian Penduduk Desa Kajar	37
Tabel 11. Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Colo	38
Tabel 12. Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Kajar	39
Tabel 13. Jumlah Pedagang Asongan Kinanti Berdasarkan Daerah Asal	52
Tabel 14. Jadwal Pemakaian Rompi Pedagang Asongan Kinanti	80

DAFTAR BAGAN

Bagan 1. Model Kultur Organisasi Schein	17
Bagan 2. Struktur Organisasi Paguyuban Kinanti	51

DAFTAR SINGKATAN

1. Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)	3
2. Pedagang Muria (Padamu)	4
3. Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ ART)	14
4. Koperasi Unit Desa (KUD)	14
5. Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ)	14
6. Pedagang Kaki Lima (PKL)	28
7. Federasi Serikat Pekerja Transport Indonesia (FSPTI)	29
8. Kartu Keluarga (KK)	34
9. Kartu Tanda Penduduk (KTP)	53
10. Kartu Tanda Anggota (KTA)	53
11. Sisa Hasil Usaha (SHU)	56
12. Paguyuban Pedagang Pemilik Kios dan Warung (P3KW)	66
13. Perusahaan Jenang (PJ)	76
14. Koperasi Simpan Pinjam (KSP)	77
15. Standar Operasional Prosedur (SOP)	86

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kabupaten Kudus merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah yang memiliki daya tarik wisata yang cukup tinggi. Sektor pariwisata yang berada di Kabupaten Kudus sangat beragam mulai dari wisata alam, budaya, sejarah, religi, dan kuliner. Kabupaten yang terletak di bagian utara Jawa Tengah ini memiliki julukan sebagai Kota Santri karena banyak berdiri pondok pesantren di Kabupaten Kudus yang merupakan salah satu pusat penyebaran Islam oleh Wali Songo. Terdapat dua tokoh Wali Songo yang menyebarkan Islam di Kabupaten Kudus, yaitu Sunan Kudus (Raden Ja'far Shodiq) dan Sunan Muria (Raden Umar Said). Hal tersebut menjadikan sektor wisata religi berkembang pesat di Kabupaten Kudus. Julukan lainnya, yaitu sebagai Kota Kretek karena Kabupaten Kudus terdapat banyak pabrik rokok seperti Djarum, Sukun, Jambu Bol, dan lainnya. Selain dua julukan tersebut, Kabupaten Kudus juga memiliki slogan "*The Taste of Java*" yang memiliki arti bahwa Kudus merupakan bagian dari Jawa yang kental akan nuansa Jawanya meliputi nuansa budaya dan religi.

Tempat wisata yang menjadi unggulan di Kabupaten Kudus adalah "Obyek Wisata Colo" yang terletak di Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus. Daya tarik yang disuguhkan sangat beragam terutama keindahan wisata alamnya karena berada di kawasan pegunungan Muria dan wisata religi karena terdapat salah satu makam Wali Songo, yaitu Sunan Muria (Raden Umar Said). Selain itu, sarana dan prasarana kepariwisataan di Obyek Wisata Colo dianggap paling memadai dibandingkan dengan obyek wisata lainnya di Kabupaten Kudus. Obyek Wisata Colo mampu menyumbang Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang cukup tinggi pada sektor pariwisata. Hal tersebut sesuai dengan data dari UPTD Pengelola Obyek Wisata Colo Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Kudus (2019) bahwa pemasukan dari sektor wisata di Obyek Wisata Colo pada tahun 2017 sebanyak Rp. 1.595.117.500

dan mengalami kenaikan pada tahun 2018 yang pendapatannya mencapai Rp.1.856.325.000. Diperkirakan pendapatan akan meningkat di tahun berikutnya, seiring dengan pengembangan yang terus dilakukan di Obyek Wisata Colo tersebut.

Jumlah kunjungan wisatawan di Obyek Wisata Colo mengalami pasang surut, namun masih tetap menjadi daya tarik untuk menjaring wisatawan berkunjung ke Kabupaten Kudus, baik wisatawan nusantara maupun mancanegara. Berikut pada Tabel 1.1 merupakan data jumlah wisatawan yang berkunjung ke Obyek Wisata Colo dari tahun 2012-2018.

Tabel 1. 1
Data Pengunjung Wisata Colo

No	Tahun	Jumlah Pengunjung (orang)
1	2012	595.759
2	2013	625.160
3	2014	710.027
4	2015	823.770
5	2016	510.376
6	2017	804.280
7	2018	924.690

Sumber: UPTD Pengelola Obyek Wisata Colo Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Tahun 2019

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas, jumlah pengunjung di Obyek Wisata Colo selama tujuh tahun terakhir relatif naik, hanya saja mengalami penurunan secara signifikan pada tahun 2016. Menurut Ibu Rini (35) sebagai bendahara UPTD Pengelola Obyek Wisata Colo, penurunan tersebut disebabkan terjadinya penutupan sementara Terminal Colo karena akan dilakukan pembangunan lanjutan pada tahun 2017. Keadaan Terminal Colo menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap jumlah wisatawan yang berkunjung ke Obyek Wisata Colo. Jika terminal ditutup maka wisatawan tidak ada tempat parkir untuk bus sehingga mereka dapat mengurungkan niat untuk berkunjung. Penurunan yang terjadi pada tahun 2016 cukup tinggi dengan angka mencapai 313.394 sehingga pada tahun tersebut menjadi tahun dengan jumlah pengunjung paling sedikit, yaitu 510.376 orang selama tujuh tahun

terakhir. Tahun 2018 menjadi tahun paling banyak pengunjung yang datang ke Obyek Wisata Colo, yaitu mencapai 924.690 orang.

Keberadaan Obyek Wisata Colo mempunyai peran penting dalam perkembangan pariwisata di Kabupaten Kudus. Menjadi obyek wisata yang paling banyak dikunjungi di Kabupaten Kudus, area Obyek Wisata Colo menjadi ladang mata pencaharian bagi masyarakat sekitar. Pemberdayaan masyarakat pada daerah tujuan pariwisata perlu dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Menurut Adimihardja dalam Sunaryo (2013:215) pemberdayaan masyarakat merupakan suatu proses yang tidak hanya mengembangkan potensi ekonomi masyarakat, namun berupaya meningkatkan harkat dan martabat, harga diri, dan rasa percaya diri serta berupaya memelihara tatanan budaya setempat.

Masyarakat mencari penghasilan di area Obyek Wisata Colo melalui berbagai macam profesi, antara lain sebagai pedagang, tukang ojek, tukang parkir, sopir angkot dan lain sebagainya. Tingkat keramaian dan permintaan akan kebutuhan cinderamata atau oleh-oleh yang tinggi, menjadikan minat masyarakat untuk menjadi pedagang juga sangat tinggi, seperti di sepanjang anak tangga menuju Makam Sunan Muria mudah ditemui kios-kios yang berjejer kanan dan kiri yang menjual oleh-oleh. Terbatasnya lahan dan ketidakmampuan untuk menyewa kios, banyak warga masyarakat untuk memilih menjadi pedagang asongan. Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, pedagang asongan adalah pedagang yang menjajakan buah-buahan dan sebagainya (di dalam kendaraan umum, di perempatan jalan, dan sebagainya). Mereka berjualan dengan cara berpindah-pindah dari satu tempat ke tempat lain dan menawarkan kepada satu-persatu orang yang berada di hadapannya. Keberadaan pedagang asongan di area Obyek Wisata Colo menjadi salah satu pelaku aktifitas ekonomi di sektor informal yang turut menyumbangkan kontribusi besar bagi perekonomian di Desa Colo dan sekitarnya. Munculnya pedagang asongan juga menjadi daya tarik oleh kalangan industri atau produsen oleh-oleh yang menjadikan pedagang asongan sebagai tenaga pemasar yang secara langsung dapat menyentuh konsumen.

Banyaknya pedagang asongan yang ingin mengadu nasib di area Obyek Wisata Colo yang awalnya terkesan tidak beraturan, dibentuklah suatu organisasi atau paguyuban pedagang asongan. Pembentukan paguyuban dilakukan dengan tujuan untuk menjaga keamanan, membangun solidaritas, dan mengkoordinir para pedagang asongan itu sendiri. Arni Muhammad (2007:24) menyatakan bahwa organisasi merupakan suatu sistem yang mengkoordinir aktifitas untuk mencapai tujuan bersama. Organisasi dikatakan sebagai suatu sistem karena terdiri dari berbagai bagian yang saling tergantung satu sama lain. Apabila satu bagian terganggu maka akan ikut berpengaruh pada bagian lainnya.

Terdapat beberapa paguyuban pedagang asongan yang terbentuk di area Obyek Wisata Colo berdasarkan tempat jualannya, antara lain Pedagang Muria (Padamu) di sekitar Makam Sunan Muria, Sinom di sekitar Taman Ria, Maskumambang di sekitar gapura, dan Kinanti di Terminal Colo. Pada saat ini keberadaan paguyuban pedagang asongan di Obyek Wisata Colo semakin berkurang, hal tersebut dikarenakan sebagian area jualan mereka diambil alih oleh pedagang kios, hanya ada satu paguyuban yang masih terlihat aktif dan memiliki banyak anggota, yaitu paguyuban pedagang asongan Kinanti yang berjualan di Terminal Colo. Terminal Colo menjadi tempat pemberhentian para wisatawan yang menumpang bus ini menjadi peluang bagi pedagang asongan Kinanti untuk menjajakan dagangannya, di mana sudah menjadi hal yang tidak terlewatkan bagi wisatawan untuk membeli oleh-oleh ketika berwisata, terlebih jika para wisatawan berasal dari luar daerah. Melihat hal tersebut, para pedagang asongan Kinanti berusaha memudahkan wisatawan yang berada di Terminal Colo untuk memenuhi kebutuhannya dalam membeli oleh-oleh. Mereka berjualan hingga masuk ke dalam bus dengan penuh semangat dan pantang menyerah menawarkan barang dagangan kepada para wisatawan. Barang dagangan yang ditawarkan meliputi oleh-oleh berupa makanan seperti jenang, kerupuk tahu, buah, dan nasi bungkus, atau menawarkan *souvenir* seperti gelang, kalung, tasbih, dan gantungan kunci.

Persaingan pasar yang begitu ketat di area Obyek Wisata Colo menjadikan pedagang asongan harus mengatur cara supaya tetap bertahan. Secara modal, pedagang asongan kalah dengan pedagang kios yang memiliki barang dagangan jauh lebih banyak dan beragam sedangkan pedagang asongan hanya membawa barang seadanya dengan pilihan yang relatif sedikit. Oleh sebab itu, dibentuknya paguyuban pedagang asongan dapat dijadikan sebagai wadah untuk menyusun strategi supaya dapat tetap bertahan dan mencapai tujuan bersama. Selain itu, dapat menjadi sarana untuk bersilahturahmi antar pedagang asongan. Dapat dikatakan paguyuban pedagang asongan berfungsi sebagai media interaksi antar pedagang asongan juga interaksi terhadap lingkungan sekitarnya. Interaksi tersebut dapat menumbuhkan perilaku individu dan perilaku bersama untuk memenuhi tuntutan kehidupan termasuk pemecahan berbagai masalah yang timbul.

Penjelasan di atas mengenai pedagang asongan di area Obyek Wisata Colo Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus, menunjukkan bahwa paguyuban pedagang asongan yang masih bertahan dengan anggota paling banyak adalah pedagang asongan Kinanti. Oleh sebab itu, peneliti mencoba menelaah lebih dalam tentang pedagang asongan Kinanti mulai dari sejarah terbentuknya Paguyuban Kinanti, faktor pendorong masyarakat memilih untuk menjadi pedagang asongan, peran serta para pedagang asongan Kinanti, dan strategi bertahan yang dilakukan baik dari pihak paguyuban maupun dari pedagang asongan Kinanti itu sendiri. Demikian peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG ASONGAN PADA PAGUYUBAN KINANTI” (Studi Deskriptif di Terminal Colo Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, peneliti membuat perumusan masalah berupa pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut:

- 1.2.1 Faktor apa saja yang menjadi pendorong masyarakat memilih menjadi pedagang asongan?
- 1.2.2 Peran apa saja yang dilakukan oleh pedagang asongan Kinanti di Terminal Colo Kabupaten Kudus?
- 1.2.3 Bagaimana bentuk strategi bertahan pedagang asongan Kinanti di Terminal Colo Kabupaten Kudus?

1.3 Tujuan Penelitian

Setelah menemukan beberapa permasalahan di atas, selanjutnya peneliti merumuskan tujuan penelitian ini di antaranya sebagai berikut:

- 1.3.1 Untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi pendorong masyarakat memilih menjadi pedagang asongan.
- 1.3.2 Untuk mengetahui peran apa saja yang dilakukan pedagang asongan Kinanti di Terminal Colo Kabupaten Kudus.
- 2.3.3 Untuk mengetahui bentuk strategi bertahan pedagang asongan Kinanti di Terminal Colo Kabupaten Kudus.

1.4 Manfaat Penelitian

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat sebagai berikut:

1.4.1 Secara teoritis

- 1) Dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai Strategi Bertahan Pedagang Asongan pada Paguyuban Kinanti (Studi Deskriptif di Terminal Colo Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus).
- 2) Dapat dijadikan sebagai referensi bagi penelitian sejenis yang akan dilakukan selanjutnya, khususnya yang berkaitan dengan hasil penelitian tentang strategi bertahan para pedagang asongan.

- 3) Dapat menambah kajian bagi pengembangan ilmu antropologi khususnya Antropologi Ekonomi yang berkaitan dengan strategi bertahan para pedagang asongan dalam menghadapi kerasnya persaingan pasar dilihat dari segi sosial dan budaya, dan Antropologi Pembangunan, di mana pedagang asongan menjadi salah satu unsur pembangunan ekonomi yang berada di area Obyek Wisata Colo.

1.4.2 Secara Praktis

- 1) Dapat memberi pemahaman mengenai strategi bertahan bagi para pedagang yang berada di area Obyek Wisata Colo Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus khususnya mengenai pedagang asongan, salah satunya, yaitu pedagang asongan yang tergabung dalam Paguyuban Kinanti.
- 2) Dapat memberi penjelasan tentang bagaimana strategi bertahan yang dilakukan oleh para pedagang asongan yang menjadikan pekerjaan tersebut sebagai mata pencaharian utama.

1.5 Tinjauan Pustaka

Perkembangan teknologi, arus globalisasi, dan kontrol masyarakat memberikan dampak bagi suatu masyarakat untuk mempertahankan hidupnya. Oleh sebab itu, manusia harus membuat strategi untuk saling bersaing agar dapat mencapai tujuan yang mereka inginkan. Thompson dan Strickland dalam Rachmat (2014: 2) memberi pengertian bahwa strategi terdiri dari berbagai aktifitas yang penuh dengan daya saing serta pendekatan-pendekatan bisnis untuk mencapai kinerja yang memuaskan atau sesuai target yang diinginkan. Adanya strategi yang tepat dapat menjaga kelangsungan hidup manusia di lingkungan mereka tinggal.

Bentuk strategi secara umum dapat dilihat ketika manusia mampu beradaptasi dengan lingkungan sekitar. Dapat diartikan bahwa adaptasi sebagai upaya untuk menyatu dengan lingkungannya. Menurut Sukadana (1983:31), adaptasi adalah

hubungan antara perubahan yang ditimbulkan oleh organisme terhadap lingkungannya dan sebaliknya, yaitu perubahan yang ditimbulkan oleh lingkungan pada organisme. Secara singkat adaptasi mengacu pada proses interaksi antara organisme dan lingkungannya. Strategi adaptasi ekonomi adalah sebuah cara yang dapat dilakukan masyarakat dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya di lingkungan sosial dan ekonomi.

Penelitian-penelitian mengenai strategi bertahan sudah banyak dilakukan, yaitu menggambarkan mengenai cara-cara yang dilakukan untuk tetap bertahan dalam menghadapi berbagai macam permasalahan di lingkungan mereka tinggal. Oleh sebab itu, penelitian yang dilakukan merupakan penelitian lanjutan dari penelitian sebelumnya untuk menambah pustaka dan pengembangan ilmu di bidang strategi bertahan. Peneliti memilih beberapa hasil penelitian yang berkaitan dengan pembahasan mengenai strategi bertahan sebagai tinjauan pustaka. Berdasarkan pertimbangan, hasil penelitian di bawah ini dapat menjadi referensi atau acuan atas penelitian yang dilakukan. Berikut ini hasil penelitian yang peneliti pilih sebagai tinjauan pustaka.

Penelitian dari Bahrul Khair Amal dan Mihadi Mangaraja Putra (2015) dengan judul “Strategi Bertahan Hidup Komunitas Pedagang Asongan di Terminal Amplas Medan” memberi kesimpulan bahwa pedagang asongan merupakan salah satu penggerak di sektor informal yang dapat memberikan sumbangan bagi pembangunan suatu daerah. Pedagang asongan yang berjualan di sekitar Terminal Terpadu Amplas Medan memiliki beberapa strategi bertahan hidup yang kurang bervariasi, di antaranya pengelolaan keuangan keluarga dengan memprioritaskan kebutuhan yang penting. Selain itu, alokasi keuangan untuk pendidikan, makan sehari-hari, serta yang lainnya melalui pinjaman, ada pula yang menabung. Pelaku sektor informal di terminal menjalankan aktifitasnya sebagai pedagang asongan, karena adanya keterbatasan dalam aspek ekonomi keluarga. Faktor lainnya adalah faktor usia kerja, tingkat pendidikan yang rendah, dan tidak adanya pekerjaan lain. Kelangsungan usaha pedagang asongan juga ada beberapa hal yang menjadi

perhatian, antara lain modal usaha, strategi lokasi, pendapatan/ keuntungan, kiat berjualan, waktu berjualan, dan semangat pantang menyerah.

Irwan (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Bertahan Hidup Perempuan Penjual Buah-Buahan (Studi Perempuan di Pasar Raya Padang Kecamatan Padang Barat Kota Padang Provinsi Sumatera Barat)” memberi simpulan bahwa ada beberapa faktor yang mendorong perempuan memilih menjual buah-buahan di Pasar Raya Padang. Faktor tersebut meliputi 1) Faktor ekonomi, perempuan memilih menjual buah-buahan karena modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar serta membantu untuk memenuhi kebutuhan keluarga. 2) Faktor sosial dan budaya, di mana keterlibatan mereka karena pengaruh lingkungan sosial seperti melanjutkan usaha dari orang tua. 3) Faktor musim, yaitu musim buah, dan 4) Faktor pendidikan, sebagian besar wanita penjual buah tersebut berpendidikan rendah sehingga membatasi mereka untuk bekerja di sektor formal. Strategi yang digunakan untuk bertahan hidup adalah, mereka menerapkan pola nafkah ganda, mengatur keuangan dalam kehidupan berumah tangga, melakukan kerja sama dengan petani buah atau agen buah, melibatkan anggota keluarga untuk membantu memenuhi kebutuhan keluarga, mengganti jenis buah sesuai dengan periode musim buah dan mengganti jenis barang yang dijual ketika musim buah dirasa sudah berkurang.

Skripsi oleh Titi Purwanti (2016) yang berjudul “Strategi Bertahan (*Survival Strategy*) Pedagang Awul-Awul di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang” memberikan kesimpulan bahwa ada beberapa strategi yang dilakukan oleh pedagang awul-awul agar tetap berjualan di era modern. Strategi tersebut antara lain pelayanan pedagang yang ramah terhadap pembeli, pemasaran *online shop*, memperbaiki cara penawaran harga terhadap pembeli, dan sebagainya. Pakaian awul-awul masih bisa bertahan sampai sekarang tidak terlepas dari pembeli yang masih berminat membeli pakaian awul-awul dengan harga yang murah tetapi memperoleh pakaian bermerk dan berkualitas bagus.

Kemudian skripsi dari Ahamad Bun Yani Qoimudin (2018) dengan judul “Strategi Bertahan Pengendara Becak Tradisional Terhadap Kemunculan Becak

Motor di Desa Cipari, Kabupaten Cilacap” memberi kesimpulan bahwa terdapat beberapa strategi bertahan yang dilakukan oleh pengendara becak tradisional di Desa Cipari Kabupaten Cilacap. Strategi bertahan harus dilakukan oleh pengendara becak tradisional seiring dengan kemajuan teknologi pada sarana transportasi, yaitu munculnya becak motor atau disingkat sebagai bentor. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk menjaga eksistensi diri mereka dan supaya dapat memenuhi kebutuhan hidup baik dirinya maupun keluarganya. Strategi-strategi yang dilakukan, yaitu pertama adalah strategi aktif meliputi semua pengemudi becak tradisional memiliki profesi lainnya seperti menjadi petani, menyadap gula merah, dan tukang bangunan, dengan begitu pengendara becak tradisional dapat mendapatkan penghasilan tambahan. Strategi yang kedua adalah strategi jaringan, meliputi terdapatnya langganan seperti pedagang pasar dan anak-anak sekolah. Selain itu, kegiatan momentum seperti arak-arakan dalam acara peringatan hari besar Islam, karnaval dalam peringatan hari kemerdekaan, hajatan, dan sebagainya juga dapat dijadikan sebagai strategi jaringan. Ketiga adalah pilihan rasional yang diterapkan, sebab terdapat berbagai pertimbangan sehingga pengemudi tetap mempertahankan becak tradisional. Pertimbangan tersebut meliputi faktor biaya, legalitas hukum becak motor yang dilarang, serta pertimbangan keamanan. Selain ketiga strategi tersebut, terdapat satu hal yang menjadi alasan bertahannya becak tradisional, yaitu becak merupakan bagian dari sejarah munculnya alat transportasi di Indonesia. Oleh sebab itu, becak dianggap sebagai asset kebudayaan yang harus dipertahankan dan dijaga keberadaannya.

1.6 Kerangka Teoritik

1.6.1 Strategi Bertahan

Setiap organisasi atau kelompok berusaha mengarahkan kegiatan para anggotanya untuk dapat berjalan dengan baik, seperti pada paguyuban pedagang mengarahkan para pedagang yang tergabung di dalamnya untuk memberikan

kepuasan kepada konsumen sehingga hubungan baik dapat tercipta antara pedagang dan pembeli. Selain itu, organisasi harus dapat menghadapi masalah-masalah atau hambatan yang datang baik dari dalam organisasi maupun dari luar organisasi. Oleh sebab itu, dibutuhkan suatu upaya untuk mencapai tujuan tersebut melalui beberapa strategi. Secara epistemologi “strategi” berasal dari bahasa Yunani “*strategos*” (*stratos* = militer dan *ag* = memimpin), yang berarti “*generalship*”, yaitu sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan sebuah peperangan. Istilah strategi pertama kali digunakan pada dunia militer, tidak mengherankan apabila istilah strategi sangat erat kaitannya dengan peperangan (Rachmat, 2014:2).

Steiner dalam Rachmat (2014:2) secara umum mendefinisikan strategi adalah suatu cara untuk mencapai tujuan. Strategi merupakan rencana jangka panjang atas aktifitas-aktifitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Menurut Putra (2003:12) strategi adalah pola-pola berbagai usaha yang direncanakan oleh manusia untuk dapat memenuhi syarat minimal yang dibutuhkan serta untuk memecahkan masalah-masalah yang mereka hadapi.

Strategi bertahan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah cara yang digunakan oleh seseorang atau sekelompok orang untuk mempertahankan keberadaannya yang dianggap bernilai baik yang sifatnya material maupun non material. Serta menghadapi dan memecahkan masalah-masalah yang datang baik dari lingkup internal maupun eksternal.

1.6.2 Adaptasi

Manusia tidak terlepas dari pola-pola kebudayaan dalam hubungannya dengan lingkungan sekitar. Kebudayaan dapat dijadikan sebagai pedoman mereka dalam bertindak. Melalui kebudayaan tersebut manusia dapat beradaptasi dengan lingkungannya. Adaptasi dapat dilihat sebagai suatu usaha untuk menghadapi perubahan dan memelihara kondisi kehidupan. Bennet dalam Putra (2003:9-10) mengatakan bahwa adaptasi tidak hanya sekedar persoalan

bagaimana manusia mendapatkan makan dari suatu kawasan tertentu, tetapi juga mencakup persoalan transformasi sumber daya lokal dengan mengikuti model dan patokan standar konsumsi manusia pada umumnya, serta mode-mode produksi tingkat nasional. Oleh sebab itu, adaptasi menjadi luas dan dapat dikatakan mencakup keseluruhan pola tingkah laku manusia dalam kehidupan sehari-hari.

Adaptasi dan kebudayaan dapat dikatakan sebagai sistem adaptif, yaitu perilaku yang berkenaan dengan penyelesaian masalah atau pencapaian tujuan. Bennet dalam Putra (2003:12) membagi strategi adaptif ke dalam tiga bagian, yaitu:

1) *Adaptive Behavior* (Perilaku Adaptif)

Perilaku adaptif merupakan mekanisme pokok atau cara berhubungan dengan orang untuk mencapai tujuan dan menyelesaikan masalah.

2) *Adaptive Strategies* (Siasat-Siasat Adaptif)

Strategi adaptif adalah pola-pola yang dibentuk dari berbagai penyesuaian terpisah yang orang-orang temukan yang bertujuan untuk mendapatkan dan menggunakan sumber-sumber serta untuk menyesuaikan permasalahan yang menyerang mereka.

3) *Adaptive Proseses* (Proses-Proses Adaptif)

Proses-proses adaptif merupakan perubahan yang terjadi dalam jangka waktu yang relatif lama yang dilakukan secara berulang-ulang dengan berbagai strategi atau membuat berbagai penyesuaian.

1.6.3 Kelompok Sosial

Sebagai makhluk sosial, manusia tidak dapat hidup tanpa manusia lainnya. Manusia tidak dapat mengandalkan kemampuan dirinya sendiri dalam berkehidupan sosial, dari lahir sampai meninggal dunia tetap membutuhkan manusia lain. Pada dasarnya manusia sudah berada dalam kelompok sosial, yaitu

keluarga. Manusia hidup berkelompok untuk memudahkan kelangsungan hidup mereka. Terdapat kelompok-kelompok sosial yang dapat kita lihat di sekitar kita seperti kelompok belajar, kelompok arisan, kelompok tani, kelompok pedagang dan lain sebagainya. Meskipun kelompok sosial terdiri dari sekumpulan manusia, tetapi jika tidak memiliki tujuan bersama sekumpulan manusia tersebut tidak dapat diartikan sebagai kelompok sosial.

Menurut Ibrahim (2002:46) menjelaskan bahwa kelompok sosial adalah sejumlah orang yang melakukan hubungan tatap muka secara berkala untuk mencapai tujuan dan sikap bersama. Hubungan yang dilakukan diatur oleh norma-norma dan tindakan yang dilakukan disesuaikan dengan kedudukan (*status*) dan peran (*role*) masing-masing serta antar orang-orang tersebut memiliki rasa tanggung jawab ketergantungan satu sama lain.

Terdapat beberapa jenis kelompok sosial yang ada di masyarakat, seperti yang dijelaskan oleh Ibrahim (2002:48-53) yaitu:

1) Kelompok-dalam (*in-group*) dan Kelompok-luar (*out-group*)

Kelompok-dalam dapat ditunjukkan dengan sikap-sikap identifikasi mereka terhadap eksistensi kelompok yang dimaksud, seperti pengakuan “kami mahasiswa jurusan Antropologi, kami petani Desa Colo, kami pedagang asongan Kinanti, dan sebagainya” menunjukkan kelompok di mana ia beridentifikasi. Sikap-sikap yang ditunjukkan tersebut adalah sikap-sikap *in-group*. Selanjutnya kelompok-luar ditunjukkan dengan sikap-sikap antagonisme atau antipati. Sikap *out-group* ditandai dengan sebutan “mereka”.

2) Kelompok Primer dan Kelompok Sekunder

Menurut Horton dan Horton dalam Ibrahim (2002:50) kelompok primer adalah kelompok kecil yang anggotanya jarang lebih dari 20 orang, bersifat pribadi, informal, dan kekeluargaan. Contohnya keluarga, kelompok bermain, kelompok belajar, kelompok arisan, dan sebagainya. Untuk kelompok sekunder adalah kelompok yang hubungannya bersifat

formal, tidak bersifat pribadi, segmental, dan instrumental seperti Serikat Pekerja.

3) *Gemeinschaft* dan *Gesselschaft*

Kelompok *gemeinschaft* adalah segala bentuk kehidupan bersama di mana anggota-anggotanya diikat oleh hubungan batin yang kuat, alamiah, dan abadi, contohnya ajaran-ajaran Islam yang menyatakan bahwa semua orang Islam itu bersaudara. Pada ikatan-ikatan perdagangan umumnya lebih bersifat *gesselchaft*, di mana hubungan antar manusia hanya hubungan bersifat legal rasional.

4) *Formal Group* dan *Informal Group*

Formal group adalah kelompok-kelompok yang memiliki peraturan-peraturan tertulis, jelas, dan tegas. Peraturan-peraturan tersebut biasanya berwujud Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART), contohnya adalah Koperasi Unit Desa (KUD), Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ), dan lain-lain. Selanjutnya *informal group* merupakan sebaliknya, yaitu tidak mempunyai AD/ART menjadikan struktur kelompoknya tidak jelas karena tidak tertulis. Contoh kelompok informal adalah klik, gang, gerombolan, dan lain sebagainya.

5) *Membership Group* dan *Reference Group*

Membership group adalah kelompok di mana seseorang secara resmi menjadi anggotanya, terlepas dari sengaja atau tidak, terpaksa atau tidak. *Reference group* adalah kelompok sosial di mana seseorang melakukan imitasi dan identifikasi nilai-nilai untuk membentuk kepribadiannya.

6) *Kelompok Sukarela (Voluntary Group)* dan *Kelompok Tidak Sukarela (Involuntary Group)*.

Dilihat dari segi kesukarelaannya mengikuti suatu kelompok maka ada kelompok yang dengan senang hati atau sukarela mengikutinya ada

juga yang terpaksa atau harus diikuti sebagai konsekuensi dari status dan peranan tertentu.

1.6.4 Paguyuban

Paguyuban merupakan salah satu bentuk dari kelompok sosial yang ada di masyarakat. Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (KBBI), paguyuban adalah perkumpulan yang bersifat kekeluargaan yang didirikan oleh orang-orang yang sepaham (sedarah) untuk membina persatuan (kerukunan) di antara para anggotanya. Ferdinand Tonnies dalam Soekanto (2001: 144-146) menyebutkan bahwa kata lain dari paguyuban adalah *gemeinschaft*, yaitu bentuk kelompok sosial di mana anggota-anggotanya memiliki hubungan batin yang bersifat alamiah dan kekal. Dasar hubungan tersebut juga bersifat nyata dan organis, seperti halnya organ tubuh pada manusia atau hewan yang saling berkaitan. Pada paguyuban atau *gemeinschaft* terdapat suatu kemauan bersama (*common will*), terdapat kaidah-kaidah yang timbul dengan sendirinya dari kelompok sosial paguyuban tersebut. Apabila terjadi suatu pertentangan antara anggota paguyuban maka pertentangan tersebut tidak dapat dibatasi hanya pada suatu hal saja. Hal tersebut disebabkan adanya hubungan menyeluruh antara anggota-anggotanya.

Pada kelompok sosial paguyuban di masyarakat dapat ditemui bermacam-macam bentuk paguyuban berdasarkan beberapa faktor. Ferdinand Tonnies membagi *gemeinschaft* menjadi tiga tipe, yaitu *gemeinschaft of place*, *gemeinschaft by blood*, dan *gemeinschaft of mind*.

1) *Gemeinschaft of Place*

Kelompok sosial paguyuban yang beranggotakan beberapa orang yang terjalin pada tempat yang sama. Dapat diartikan bahwa paguyuban ini terbentuk atas dasar kesamaan tempat tinggal sehingga dapat menimbulkan saling kerjasama dan tolong menolong diantara sesama anggotanya, contohnya rukun tetangga dan rukun warga.

2) *Gemeinschaft by Blood*

Kelompok sosial paguyuban yang terjalin karena adanya suatu ikatan darah atau keturunan di antara anggota-anggotanya. Kelompok tipe ini dapat ditemukan dalam kehidupan sehari-hari, yaitu keluarga. *Gemeinschaft by Blood* juga bisa terbentuk karena faktor hubungan kekerabatan, contohnya Ikatan Mahasiswa Minang.

3) *Gemeinschaft of Mind*

Kelompok sosial paguyuban yang terikat dan terjalin atas dasar ide atau gagasan, visi misi, dan pemikiran yang sama. Paguyuban ini biasanya terdiri dari beberapa anggota yang sebagian besar tidak memiliki hubungan keturunan atau hubungan kekerabatan. Kelompok sosial tipe ini mengacu pada hubungan persahabatan karena persamaan hobi, profesi, atau keyakinan, contohnya kelompok agama, kelompok pedagang, kelompok fotografi, dan lain sebagainya.

1.6.5 Kultur Organisasi

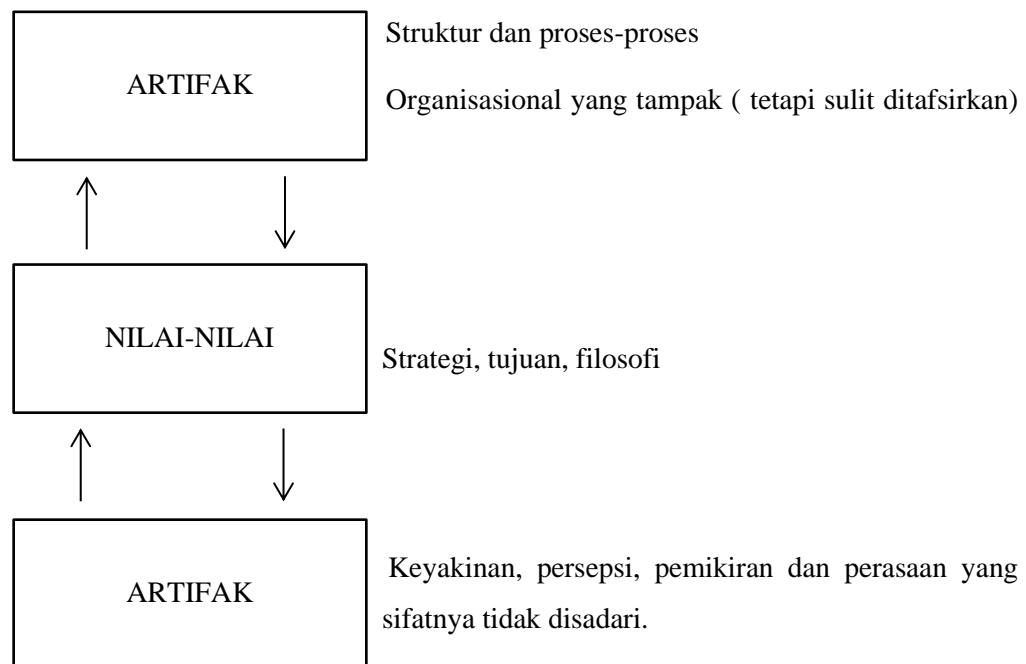
Kusdi (2011:32-33) mengungkapkan bahwa ahli kultur organisasi mengambil dua pendekatan dalam ilmu antropologi yang menjadi dasar pijakan. Pertama adalah pendekatan simbolik-interpretif, gagasan pokok dari pendekatan ini adalah bahwa simbol merupakan inti dari kehidupan berkelompok atau berorganisasi. Kedua adalah pendekatan fungsionalis, aliran ini dikembangkan pertama kali oleh Malinowski bahwa setiap kelompok atau masyarakat menghadapi masalah-masalah universal yang sama. Oleh sebab itu, tugas peneliti kultur adalah mengidentifikasi secara sistematis masalah-masalah ini untuk membandingkan masyarakat satu dengan masyarakat lainnya.

Schein (1985:6) dalam Kusdi (2011:50) menjelaskan tentang pengertian kultur organisasi, yaitu suatu pola asumsi-asumsi dasar yang dibangun oleh suatu kelompok dalam proses belajar untuk mengatasi masalah eksternal maupun internal, serta terbukti berjalan cukup baik sehingga dianggap benar dan harus

diajarkan kepada anggota-anggota baru sebagai suatu cara untuk memandang, berfikir, dan merasakan mengenai masalah-masalah tersebut.

Schein menggambarkan kultur organisasi menjadi tiga lapisan yang dapat dilihat pada Bagan 1.1.

Bagan 1.1 Model Kultur Organisasi Schein



Sumber: Kusdi (2011:52)

1.7 Tempat dan Waktu Penelitian

1.7.1 Tempat/ Lokasi Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti membutuhkan beberapa lokasi yang sesuai dan berkaitan dengan tema yang diambil untuk mendapatkan informasi terkait. Adapun lokasi penelitiannya berada di dua desa yang berkaitan erat dengan pedagang asongan Kinanti yaitu Desa Colo dan Desa Kajar. Namun, penelitian ini lebih banyak dilakukan di Desa Colo, khususnya di Terminal Colo yang merupakan tempat pedagang asongan Kinanti dalam menjalankan kegiatan berdagang dan beberapa kegiatan lainnya.

1.7.2 Waktu Penelitian

Waktu yang dibutuhkan dalam melakukan penelitian ini adalah selama tujuh bulan dari Mei 2019 sampai dengan November 2019, dengan waktu yang kondisional selama proses penelitian karena mengikuti kesediaan narasumber, pertemuan paguyuban, waktu berjualan pedagang, dan kegiatan lain yang dilakukan.

1.8 Metode Penelitian

Metode penelitian dapat diartikan sebagai suatu prosedur yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir (Basuki: 2006: 92). Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif bertujuan memperoleh gambaran seutuhnya mengenai suatu hal menurut pandangan manusia yang diteliti.

1.8.1 Tahap Penelitian

Terdapat dua tahap penelitian yang dilakukan pada penelitian kualitatif ini, yaitu tahap sebelum turun ke lapangan atau tahap pra lapangan dan tahap yang dilakukan ketika berada di lapangan. Tahapan penelitian tersebut bertujuan untuk mempelajari lebih jauh lagi terhadap lingkungan yang akan diteliti.

1) Tahap Pra Lapangan

a. Membuat Rancangan Penelitian

Langkah pertama sebelum penelitian dilakukan adalah menyusun rancangan penelitian meliputi memilih topik atau bidang kajian yang dijadikan sebagai judul penelitian. Judul tersebut dapat menjelaskan mengenai fokus atau ruang lingkup permasalahan yang diteliti.

Pada judul juga terdapat lokasi penelitian yang menjadi sumber untuk mendapatkan informasi melalui wawancara-wawancara yang dilakukan. Di lapangan peneliti mencari dan mengumpulkan data yang didapatkan melalui observasi dan interview langsung ke sumber data atau orang-orang yang dapat menjadi informan dalam penelitian ini.

b. Mengurus Perizinan

Perizinan dalam penelitian kualitatif dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu perizinan non-formal dan perizinan formal. Perizinan non-formal adalah proses pengajuan izin penelitian yang dilakukan secara lisan tanpa surat izin secara resmi sedangkan perizinan formal, proses pengajuan izin penelitian yang dilakukan secara resmi menggunakan surat izin yang dikeluarkan oleh institusi yang berwenang (Prastowo, 2011:318).

Perizinan secara non-formal dilakukan secara lisan kepada pihak yang diteliti dengan bahasa yang sopan, setelah mendapatkan lampu hijau baru berlanjut dengan perizinan formal dengan menggunakan surat. Pada penelitian ini, peneliti mengirim surat izin penelitian kepada beberapa pihak, antara lain Pemerintahan Desa Colo, Pemerintahan Desa Kajar, Dinas UPTD Pengelola Obyek Wisata Colo dan Ketua Paguyuban Kinanti.

2) Tahap Lapangan

a. Mempersiapkan Diri

Peneliti harus mempersiapkan diri sebaik mungkin baik secara fisik maupun mental dalam menghadapi kemungkinan yang terjadi di lapangan. Selain itu, berusaha memahami kondisi latar budaya dan kebiasaan masyarakat setempat dalam hal ini masyarakat Desa Colo dan Desa Kajar supaya dapat menyesuaikan diri dengan baik.

b. Memasuki Lapangan

Pada penelitian lapangan, aktifitas yang dilakukan tentunya adalah mengumpulkan data lapangan. Pada saat pengumpulan data lapangan tersebut, sejumlah hal harus dijalani seperti masalah apa saja yang ditanyakan kepada informan (Thohir, 2013:42). Pada proses wawancara peneliti mencoba menjalin keakraban dengan informan dengan menggunakan bahasa yang baik dan sopan. Di samping itu,

memperhatikan waktu yang digunakan dalam wawancara supaya menciptakan suasana yang nyaman antara peneliti dan informan.

1.8.2 Teknik Penentuan Informan

Penentuan informan dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik *Snowball Sampling*. Pada teknik *snowball* atau bola salju peneliti menggunakan informan kunci atau dokumen tertentu untuk menemukan satu atau dua orang dalam satu populasi. Selanjutnya orang yang sudah terpilih membuat daftar orang lain dalam populasi tersebut dan merekomendasikan seseorang dari daftar populasi yang mungkin dapat diwawancarai (Bernard, 2006:193). Pengambilan sampel yang demikian sangat bermanfaat dalam studi dengan populasi yang relatif kecil seperti pada suatu komunitas, dalam hal ini kaitannya dengan Paguyuban Kinanti.

Pada penelitian ini, peneliti memilih ketua Paguyuban Kinanti sebagai informan kunci, kemudian informan kunci menunjuk beberapa anggota Kinanti yang dapat diwawancarai. Didapatkan 12 informan dari 136 jumlah populasi anggota Kinanti. Sampel yang sudah didapat didukung dengan penambahan informan di luar populasi, yaitu dari Kepala UPTD Pengelola Obyek Wisata Colo, Bendahara UPTD Pengelola Obyek Wisata Colo, dan Kepala Desa Colo. Hal tersebut dilakukan supaya data yang dihasilkan semakin akurat.

1.8.3 Teknik Pengumpulan Data

Data merupakan suatu hal yang penting yang digunakan oleh peneliti untuk mencapai tujuan penelitian. Pengumpulan data merupakan proses mengumpulkan berbagai macam hal yang digunakan sebagai bahan penelitian untuk dianalisis nantinya.

1) Observasi

Peneliti melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang sedang diteliti. Menurut Basuki (2006: 149), pada observasi ini peneliti mengamati peristiwa, kejadian, pose, dan sejenisnya disertai dengan daftar

yang perlu diobservasi. Pada penelitian ini, peneliti mengamati secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh pedagang asongan Kinanti seperti pada saat berjualan, rapat organisasi, dan kegiatan lainnya. Selanjutnya peneliti mencatat dan mendokumentasi apa yang diamati.

2) Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan tersebut dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan pernyataan atas jawaban itu (Moleong, 2000:135). Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode wawancara terbuka, artinya informasi mengenai identitas narasumber atau informannya tidak dirahasiakan serta menunjukkan pertanyaan-pertanyaan yang sudah disusun oleh peneliti. Jadi, narasumber tahu bahwa mereka sedang diwawancarai dan juga mengetahui apa maksud dari wawancara yang sedang dilakukan.

3) Catatan Lapangan

Catatan lapangan merupakan alat yang sangat penting dalam penelitian kualitatif. Catatan tersebut berupa coretan seperlunya yang sangat dipersingkat, berisi kata-kata inti, frase, pokok-pokok isi pembicaraan atau pengamatan, mungkin gambar, sketsa, sosiogram, diagram dan lain-lain (Moleong, 2000:153). Menurut Bogdan dan Biklen dalam Moleong (2000:153) catatan lapangan adalah catatan tertulis tentang apa yang didengar, dilihat, dialami, dan dipikirkan dalam rangka pengumpulan data dan refleksi terhadap data dalam penelitian kualitatif. Pada penelitian ini, peneliti mencatat apa yang sudah diamati dan ditanyakan melalui wawancara terhadap objek penelitian.

4) Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan sebagai bukti fisik melalui foto, gambar, arsip, dan sebagainya yang diambil oleh peneliti pada saat pelaksanaan kegiatan penelitian. Dokumentasi bertujuan untuk memperkuat data yang telah

diperoleh selama penelitian dilakukan. Hasil dokumentasi yang diperoleh berkaitan dengan lokasi maupun kegiatan yang menjadi sumber data penelitian, antara lain peneliti mengabadikan lokasi jualan, kegiatan berjualan, dan barang dagangan para pedagang asongan Kinanti.

5) Tinjauan Literatur

Tinjauan literatur dilakukan dengan cara membaca buku, skripsi, dan artikel jurnal yang dapat membantu peneliti mendapatkan data secara relevan.

1.8.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian kualitatif ini mencakup reduksi data, triangulasi, dan menarik kesimpulan. Berikut ini adalah teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti.

1) Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi. Peneliti mengkaji tentang pedagang asongan yang tergabung dalam Paguyuban Kinanti dengan memfokuskan studi mengenai strategi bertahan pedagang asongan Kinanti.

2) Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding data tersebut (Moleong, 2000:178). Selain digunakan untuk mengecek kebenaran data triangulasi juga dilakukan untuk memperkaya data.

3) Kesimpulan

Tahap ketiga dari proses analisis data adalah membuat kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan-kesimpulan muncul bergantung pada besarnya

kumpulan-kumpulan catatan lapangan. Peneliti menyimpulkan hasil penelitian sesuai dengan rumusan masalah yang telah dirumuskan.

1.9 Sistematika Penulisan

Pada penelitian ini terdapat beberapa bab yang berbeda isi sesuai dengan judul bab. Penulisan bab bertujuan untuk mempermudah penyusunan dan pembahasan skripsi itu sendiri. Peneliti menyajikan ke dalam beberapa bab yang sistematika penulisannya sebagai berikut:

1.9.1 BAB I : Pendahuluan

Pada bab ini, peneliti menjelaskan apa yang melatarbelakangi masalah yang diteliti. Bagian ini berfokus pada masalah apa yang diteliti dengan menyajikan rumusan pertanyaan-pertanyaan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian yang menjelaskan untuk apa hasil penelitian ini dilakukan, kerangka teori yang digunakan dalam pembahasan, lokasi dan waktu penelitian, metode penelitian yang menjelaskan langkah-langkah apa saja yang dilakukan mulai dari sebelum penelitian hingga penelitian tersebut telah selesai, dan terakhir sistematika penulisan yang berisi uraian secara garis besar tentang pokok bahasan yang ditulis dari awal sampai akhir.

1.9.2 BAB II: Identifikasi Daerah Penelitian

Pada bab ini, peneliti memberikan identifikasi daerah penelitian. Peneliti menguraikan gambaran umum mulai dari kondisi geografis yang menjelaskan luas dan batas wilayah, sarana prasarana yang ada, aspek demografis yang memaparkan jumlah penduduk, kondisi ekonomi yang meliputi mata pencaharian penduduk, kondisi sosial budaya yang di dalamnya membahas agama dan pendidikan penduduk, dan terakhir mengenai potensi desa meliputi potensi sumber daya alam, sumber daya manusia, dan pariwisata.

1.9.3 BAB III: Pedagang Asongan Kinanti

Pada bab ini, peneliti sudah memulai membahas permasalahan yang menjadi fokus penelitian, yaitu tentang pedagang asongan Kinanti. Peneliti menjelaskan mengenai Paguyuban Kinanti mulai dari sejarah berdirinya, keanggotaan, barang dagangan, faktor pendorong pedagang asongan, serta peran pedagang asongan sebagai anggota Paguyuban Kinanti. Penjelasan tersebut dapat dijadikan sebagai acuan pada pembahasan di bab selanjutnya.

1.9.4 BAB IV: Strategi Bertahan Pedagang Asongan Pada Paguyuban Kinanti

Pada bab ini, peneliti memberikan gambaran tentang apa yang menjadi pokok pembahasan, yaitu mengenai strategi bertahan yang dilakukan oleh para pedagang asongan Kinanti. Strategi bertahan yang dimaksud adalah strategi bertahan paguyuban dan strategi bertahan pedagang asongan Kinanti itu sendiri. Peneliti menganalisis data yang diperoleh tersebut dengan menggunakan teori-teori yang relevan sesuai tema penelitian. Peneliti menyajikan data yang diperoleh disertai dengan gambar-gambar dan tabel yang mendukung data.

1.9.5 BAB V: Penutup

Pada bab ini, peneliti memberikan kesimpulan dari permasalahan yang sudah dipaparkan pada bab-bab sebelumnya. Peneliti menegaskan kembali hal-hal yang telah diuraikan pada pokok pembahasan, selain itu pada bab ini peneliti juga menyertakan saran.

BAB 2

IDENTIFIKASI DAERAH PENELITIAN

Daerah penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah Desa Colo dan Desa Kajar yang berada di Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus. Identifikasi Desa Colo dan Desa Kajar diperlukan karena menjadi daerah asal pedagang asongan Kinanti yang paling banyak. Melalui identifikasi tersebut, peneliti menganalisis kaitannya dengan pedagang asongan Kinanti yang ada di Terminal Colo seperti latar belakang pendidikan, kondisi ekonomi, dan sosial budaya. Desa Colo dan Desa Kajar merupakan desa di Kecamatan Dawe yang memiliki potensi wisata yang tinggi. Potensi wisata Desa Colo sangat beragam sehingga dibentuklah “Obyek Wisata Colo” meliputi wisata religi, alam, budaya, kesenian, dan kuliner. Oleh sebab itu, sektor perekonomian yang berkembang di Desa Colo lebih mengarah kepada sektor pariwisata dengan munculnya beberapa profesi seperti pedagang, tukang ojek, jasa angkutan, dan lain sebagainya yang berkaitan dengan kebutuhan para wisatawan. Desa Kajar sebagai salah satu desa yang paling dekat dengan Desa Colo, sebagian masyarakatnya juga ikut serta menggerakkan kehidupan perekonomian mereka di Obyek Wisata Colo.

2.1 Luas dan Batas Wilayah

2.1.1 Luas Wilayah

Desa Colo memiliki luas 280.484 HA dibagi ke dalam empat dukuh, yaitu Dukuh Colo, Dukuh Pandak, Dukuh Kombang, dan Dukuh Panggang. Secara geografis Desa Colo terletak pada ketinggian 700 MDPL dari permukaan laut. Titik koordinat desa Colo, yaitu lintang utara 06.66.890 S dan titik koordinat lintang selatan 110.90442 E. Berada di kawasan pegunungan Muria, Desa Colo memiliki udara yang cukup sejuk dengan suhu minimum 17° dan suhu maksimum 32° C. Banyaknya jumlah hari dengan curah hujan yang turun rata-rata 120 hari/tahun. Jarak pusat pemerintahan Desa Colo adalah

sebagai berikut; jarak ke Ibukota Kecamatan Dawe 9 Km, jarak ke Ibukota Kabupaten Kudus 18 Km, jarak ke Ibukota Provinsi Jawa Tengah 68 Km, dan jarak ke Ibukota Negara DKI Jakarta 545 Km. (Profil Desa Colo Tahun 2018)

Desa Kajar memiliki luas wilayah sebesar 467,03 Ha yang dibagi ke dalam empat rukun warga. Titik koordinat Desa Kajar terletak pada 6.6882951 lintang utara dan 110.8919648,21 lintang selatan. Wilayahnya yang cukup luas, Desa Kajar dibagi menjadi delapan dukuh, yaitu Dukuh Watu Lumpang, Dukuh Suwarung, Dukuh Padurenan, Dukuh Krajan, Dukuh Dapur, Dukuh Marengetan, Dukuh Jatisoro, dan Dukuh Dersoyo. (Profil Desa Kajar Tahun 2018)

2.1.2 Batas Wilayah

Desa Colo memiliki batas wilayah sebelah utara terdapat hutan, sebelah timur laut dan timur adalah Desa Japan, sebelah tenggara adalah Desa Dukuh Waringin, sebelah selatan merupakan Desa Kuwukan, sebelah barat daya adalah Desa Kajar, dan sebelah barat serta barat laut adalah hutan. Batas wilayah Desa Colo dapat disajikan dalam bentuk tabel berikut:

Tabel 2. 1
Batas Wilayah Desa Colo

Sebelah Utara	Hutan
Sebelah Timur Laut	Desa Japan
Sebelah Timur	Desa Japan
Sebelah Tenggara	Desa Dukuh Waringin
Sebelah Selatan	Desa Kuwukan
Sebelah Barat Daya	Desa Kajar
Sebelah Barat	Hutan
Sebelah Barat Laut	Hutan

Sumber: Google Map, 2019

Desa Kajar merupakan desa yang berdampingan dengan Desa Colo dan masih berada dalam kawasan pegunungan Muria. Desa Kajar memiliki batas wilayah sebelah utara terdapat hutan, sebelah timur laut adalah Desa Colo, sebelah timur terdapat Desa Cranggang, sebelah tenggara dan sebelah selatan merupakan Desa Lau, sebelah barat daya adalah Desa Piji, sebelah barat adalah

Desa Ternadi, dan sebelah barat laut adalah hutan. Batas wilayah Desa Kajar disajikan pada Tabel 2.2.

Tabel 2. 2
Batas Wilayah Desa Kajar

Sebelah Utara	Hutan
Sebelah Timur Laut	Desa Colo
Sebelah Timur	Desa Cranggang
Sebelah Tenggara	Desa Lau
Sebelah Selatan	Desa Lau
Sebelah Barat Daya	Desa Piji
Sebelah Barat	Desa Ternadi
Sebelah Barat Laut	Hutan

Sumber: Google Map, 2019

2.2 Sarana Prasarana Umum

2.2.1 Sarana Perhubungan di Desa

Terdapat satu Terminal yang berada di Desa Colo sebagai sarana pemberhentian transportasi bus. Terminal yang ada merupakan terminal wisata sehingga dikhususkan sebagai pemberhentian transportasi bus para wisatawan. Terdapat dua bagian terminal, yaitu bagian atas dan bagian bawah sebagai tempat parkir bus. Terminal Colo ini dapat menampung kurang lebih 40 bus wisatawan. Pada musim ziarah, Terminal Colo ini dipastikan akan penuh dengan bus para wisatawan yang kebanyakan berasal dari luar kota. Apabila daya tampung terminal sudah penuh maka bus-bus wisatawan akan dialihkan untuk parkir di pinggir jalan raya di atas terminal. Bus-bus pariwisata tersebut umumnya merupakan bus para rombongan yang ingin berziarah ke Makam Sunan Muria. Terminal Colo ini merupakan tempat para pedagang asongan Kinanti dalam memperjualkan dagangannya. Tidak ada dokumen tertulis yang jelas mengenai awal mula keberadaan Terminal Colo tersebut.

Gambar 2.1 Terminal Colo Kabupaten Kudus



Sumber: Dokumentasi Peneliti Tahun 2019

Menurut Ibu Murtikah (47) selaku kepala UPTD Pengelola Obyek Wisata Colo, Terminal Colo tersebut dari awal terbentuk sampai tahun 2015 dikelola oleh Dinas Pariwisata. Kemudian pada tahun 2016 dikelola oleh Dinas Perhubungan karena kaitannya dengan pengaturan lalu lintas dan parkir. Selanjutnya oleh kepemimpinan bupati baru Bapak H. Muhammad Tamzil pada tahun 2017 sampai 2018 dilakukan pembangunan lanjutan di Terminal Colo. Pembangunan yang dilakukan, yaitu dengan menambahkan beberapa sarana prasarana penunjang kebutuhan para wisatawan seperti musholla dan toilet. Selain itu, di Terminal Colo juga dibangun banyak kios-kios dan warung untuk dapat digunakan oleh Pedagang Kaki Lima (PKL) yang sebelumnya menempati pinggir jalan raya menuju Makam Sunan Muria. Tujuan dibuatnya kios dan warung adalah untuk menertibkan PKL yang berada di wilayah tersebut. Demikian pengelolaan terminal diserahkan kepada Dinas Perdagangan, akan tetapi fungsi dari pembangunan kios dan warung di terminal dirasa kurang maksimal karena sedikit masyarakat yang tertarik untuk menempatnya. Oleh sebab itu, pengelolaan terminal pada tahun 2019 diserahkan kembali kepada Dinas Pariwisata. Dikembalikannya pengelolaan terminal kepada Dinas Pariwisata diharapkan dapat fokus memberikan fasilitas yang baik terhadap para

wisatawan yang berkunjung, karena pada dasarnya Terminal Colo adalah terminal wisata bukan terminal yang sekaligus menjadi pusat perdagangan.

Pembangunan lanjutan di Terminal Colo mengakibatkan fungsi utama terminal sebagai lahan parkir bus menjadi berkurang. Hal tersebut disebabkan sebagian area parkir dijadikan kios-kios atau warung. Oleh sebab itu, pihak Dinas Pariwisata melakukan strategi melalui kerja sama dengan Dinas Perhubungan untuk membuat satgas (satuan tugas) untuk mengatur lalu lintas, dengan adanya satgas kendaraan yang melintas dapat dikendalikan, serta parkir di terminal dapat tertata dengan baik. Selain itu, Dinas Pariwisata juga melakukan kerja sama dengan Pemerintah Desa, salah satunya melalui pelebaran jalan. Hal tersebut dilakukan untuk membuat para wisatawan menjadi nyaman, tidak jenuh, dan tidak kecewa karena perjalanan mereka terganggu dengan kemacetan. Pada penataan parkir, satgas yang sudah dibentuk dibantu oleh teman-teman dari Federasi Serikat Pekerja Transport Indonesia (F.SPTI) yang juga mempunyai kepentingan di terminal untuk membantu masalah kebersihan. Ketika lalu lintas dan parkir di terminal sudah tertata dengan baik maka hal tersebut berdampak baik kepada para pedagang asongan Kinanti, mereka dapat berjualan dengan maksimal dan nyaman ketika naik turun bus.

Keberadaan pedagang asongan di Terminal Colo merupakan salah satu *stake holder* di area wisata religi Sunan Muria sebagai pelaku usaha yang memenuhi kebutuhan para wisatawan yang berkunjung. Kebutuhan yang dimaksud adalah oleh-oleh, ketika para wisatawan tidak sempat membelinya di luar terminal, melalui pedagang asongan tersebut mereka sudah mendapatkan buah tangan khas Kudus dengan hanya duduk di dalam bus. Hal tersebut sebagai salah satu fungsi pedagang asongan dalam rangka memberikan kemudahan bagi para wisatawan yang berkunjung ke Desa Colo.

Di Desa Kajar tidak ada sarana perhubungan antar desa secara khusus, hanya ada jalan desa yang biasanya dilewati para wisatawan yang akan berkunjung ke Obyek Wisata Colo. Berhubung sering dilewati kendaraan besar

seperti bus pariwisata maka jalan desa di Desa Kajar juga sering dilakukan pembenahan dan pelebaran. Hal tersebut supaya dapat memberikan kenyamanan dan kelancaran dalam perjalanan bagi wisatawan yang akan menuju ke Obyek Wisata Colo.

2.2.2 Sarana Peribadatan

Terdapat beberapa sarana ibadah yang ada di Desa Colo yang meliputi empat masjid jami' dan dua masjid bukan jami', jadi total terdapat enam bangunan masjid. Selain itu, terdapat delapan musholla yang tersebar di empat dukuh, yaitu Colo, Kombang, Pandak, dan Panggang. Ada dua masjid yang sering dijadikan sebagai tempat beribadah dan istirahat para peziarah, yaitu masjid Sunan Muria dan Masjid As Saiddiyah. Selain sarana peribadatan umat Islam, di Desa Colo juga terdapat satu peribadatan umat Budha dengan berdirinya satu bangunan vihara bernama Vihara Dhammadipa.

Sarana peribadatan di Desa Kajar seluruhnya merupakan sarana peribadatan umat Islam, karena penduduk Desa Kajar keseluruhan beragama Islam. Terdapat tiga bangunan masjid yang berdiri dibagian Kajar utara, tengah dan selatan serta terdapat delapan bangunan musholla.

2.2.3 Sarana dan Prasarana Pendidikan

Sarana pendidikan di Desa Colo mulai dari pendidikan anak usia dini hingga pendidikan menengah ke atas. Terdapat beberapa gedung yang digunakan sebagai aktifitas pendidikan di antaranya empat gedung PAUD, dua Sekolah Dasar Negeri, satu Madrasah Ibtidaiyah, satu Madrasah Tsanawiyah dengan jumlah tenaga pengajar sebanyak 24 orang, dan satu Madrasah Aliyah dengan jumlah tenaga pengajar sebanyak 20 orang. Selain itu, demi menunjang kegiatan pendidikan penduduk Desa Colo di luar sekolah maka dibangun beberapa kelembagaan pendidikan, antara lain terdapatnya satu perpustakaan desa untuk mendukung budaya membaca bagi masyarakat. Selain itu, terdapat satu unit sanggar belajar serta satu unit lembaga kursus keterampilan.

Berbeda dengan Desa Colo yang sarana pendidikannya sampai tingkat menengah atas, di Desa Kajar hanya ada sarana pendidikan sampai tingkat dasar, yaitu terdapat tiga pos pendidikan PAUD, satu Madrasah Ibtidaiyah dan dua Sekolah Dasar. Oleh sebab itu jika ingin melanjutkan pendidikan sampai tingkat pertama dan tingkat atas terdekat dibutuhkan jarak 3.000 meter dengan waktu tempuh 15 menit.

2.2.4 Sarana dan Prasarana Pariwisata

Sebagai salah satu desa wisata, sarana dan prasarana pariwisata menjadi hal penting yang ada di Desa Colo. Terdapat satu Taman Ria Colo, satu pemandian/air terjun, satu cagar budaya, satu panggung pertunjukan seni, dan tiga wisata alam. Kaitannya dengan wisata budaya, terdapat satu sanggar seni yang didukung 15 perkumpulan budaya dan jumlah budayawan atau seniman sebanyak lima orang. Untuk menunjang kebutuhan para wisatawan terdapat satu hotel/penginapan dan dua restoran/ rumah makan.

Tidak kalah dengan Desa Colo, Desa Kajar juga merupakan salah satu tempat yang sering dikunjungi wisatawan ketika berada di Kabupaten Kudus. Terdapat beberapa taman yang biasa digunakan sebagai tempat berkemah dan rekreasi keluarga, yaitu Taman Sardi, Taman Puri Kajar, dan Bumi Perkemahan Kajar. Selain itu, terdapat resto dan spot foto yang baru dibuka pada tahun 2018 bernama The Hill Vaganza.

2.3 Kependudukan

2.3.1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Jumlah penduduk laki-laki Desa Colo pada tahun 2018 sebanyak 1.796 orang, terdapat penurunan delapan orang yang sebelumnya pada tahun 2017 sebanyak 1.804 orang. Jumlah penduduk perempuan pada tahun 2018 sebanyak 1.846 orang, pada tahun 2017 sebanyak 1.850 orang sehingga terdapat penurunan sebanyak empat orang. Jumlah keseluruhan penduduk Desa Colo pada tahun 2018 sebanyak 3.642 orang mengalami penurunan sejumlah 12 orang dari jumlah

penduduk pada tahun 2017 sebanyak 3.654 orang. Berikut Tabel 2.3 adalah jumlah total penduduk Desa Colo dalam bentuk tabel pada tahun 2018.

Tabel 2.3
Laporan Kependudukan Desa Colo

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-Laki	1796 orang	49,4 %
2	Perempuan	1846 orang	50,6 %
	Jumlah total	3642 orang	100 %

Sumber: Data Profil Desa Colo Tahun 2018

Tabel 2.3 merupakan jumlah penduduk tetap Desa Colo pada tahun 2018 yang sebelumnya terjadi penduduk pendatang dan penduduk pergi. Pada tahun 2018 jumlah penduduk pendatang sebanyak enam orang sedangkan jumlah penduduk pergi sebanyak tiga orang.

Jumlah total penduduk Desa Kajar berdasarkan jenis kelamin pada tahun 2018 sebanyak 3820 orang. Jumlah total tersebut dari jumlah penduduk laki-laki sebanyak 1842 orang dan perempuan sebanyak 1978 orang. Jumlah penduduk Desa Kajar pada tahun 2018 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya pada tahun 2017 yang jumlah total penduduknya sebanyak 3863 orang. Dapat dikatakan penurunan jumlah penduduk Desa Kajar pada tahun 2018 sebanyak 43 orang, penurunan tersebut disebabkan adanya penduduk yang pindah alamat dan meninggal dunia. Berikut adalah jumlah total penduduk Desa Kajar dalam bentuk tabel pada tahun 2018.

Tabel 2.4
Laporan Kependudukan Desa Kajar

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-Laki	1842 orang	48,2 %
2	Perempuan	1978 orang	51,8 %
	Jumlah total	3820 orang	100 %

Sumber: Data Profil Desa Kajar Tahun 2018

Berdasarkan Tabel 2.4 penduduk Desa Kajar pada tahun 2018 lebih banyak penduduk perempuan dibandingkan dengan penduduk laki-laki. Selisih keduanya cukup tinggi, yaitu sebanyak 136 orang.

2.3.2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia

Penggolongan jumlah penduduk berdasarkan kelompok usia dapat membantu dan mengelompokkan jumlah penduduk yang produktif dan dapat berorientasi pada jenis pekerjaan yang dilakukan. Jumlah penduduk Desa Colo tahun 2018 berdasarkan kelompok usia dapat dilihat pada Tabel 2.5.

Tabel 2.5
Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia

No	Kelompok Usia	Jumlah Penduduk	Persentase
1	<1 tahun	67 orang	1,8 %
2	1-4 tahun	199 orang	5,5 %
3	5-14 tahun	758 orang	20,9 %
4	15-39 tahun	1130 orang	31 %
5	40-64 tahun	961 orang	26,4 %
6	65 tahun ke atas	527 orang	14,4 %
	Jumlah	3642 orang	100 %

Sumber: Data Profil Desa Colo Tahun 2018

Berdasarkan Tabel 2.5 di atas dapat dikatakan bahwa usia kurang produktif, yaitu 65 tahun keatas mencapai 527 orang sedangkan untuk usia sangat produktif, yaitu usia 15-39 tahun sejumlah 1.130 orang. Hal tersebut menunjukkan usia sangat produktif penduduk Desa Colo tahun 2018 cukup tinggi.

Sama halnya dengan Desa Colo, usia kurang produktif 65 tahun keatas di Desa Kajar juga tinggi dengan angka mencapai 937 orang. Usia sangat produktif 15-39 tahun sejumlah 1.220 orang, angka tersebut menunjukkan usia sangat produktif penduduk Desa Kajar tahun 2018 juga tinggi. Jumlah penduduk Desa Kajar berdasarkan kelompok usia pada tahun 2018 dapat dilihat pada Tabel 2.6.

Tabel 2.6
Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Usia

No	Kelompok Usia	Jumlah Penduduk	Persentase
1	<1 tahun	72 orang	1,9 %
2	1-4 tahun	229 orang	6 %
3	5-14 tahun	570 orang	15 %
4	15-39 tahun	1220 orang	31,9 %
5	40-64 tahun	794 orang	20,8 %
6	65 tahun ke atas	937 orang	24,4 %
	Jumlah	3820 orang	100 %

Sumber: Data Profil Desa Kajar Tahun 2018

2.3.3 Jumlah Keluarga

Di Desa Colo terdapat Kartu Keluarga (KK) dengan kepala keluarga dari laki-laki dan ada pula KK dengan pemimpin perempuan. Namun sebagian besar KK dipimpin oleh seorang laki-laki. Berikut adalah data KK yang ada di Desa Colo pada tahun 2017 dan tahun 2018.

Tabel 2.7
Jumlah Keluarga Desa Colo

No	Jumlah	KK Laki-laki	KK Perempuan	Jumlah Total
1	Jumlah KK tahun 2017	1232	25	1257
2	Jumlah KK tahun 2018	1257	25	1282
	Prosentase Perkembangan	2 %	0%	2%

Sumber: Data Profil Desa Colo Tahun 2018

Berdasarkan Tabel 2.7 disimpulkan bahwa umumnya KK yang ada di Desa Colo umumnya dipimpin oleh laki-laki. Selain jumlah KK berdasarkan kepemimpinan, di Desa Colo juga terdapat jumlah keluarga kategori miskin sebanyak 164 KK. Angka tersebut menunjukkan persentase kemiskinan di Desa Colo sebesar 12,7 % dari total keseluruhan KK yang berjumlah 1282 KK.

Berbeda dengan Desa Colo, kepala keluarga yang memimpin Kartu Keluarga (KK) di Desa Kajar pada tahun 2018 seluruhnya adalah laki-laki dengan jumlah 1134 KK. Selain itu terdapat jumlah keluarga miskin sebanyak

354 KK dengan persentase sebesar 31,2 %. Dari data tersebut dapat diartikan bahwa kemiskinan di Desa Kajar lebih tinggi dibandingkan dengan kemiskinan di Desa Colo.

2.4 Kondisi Sosial Ekonomi

2.4.1 Mata Pencaharian

Kegiatan ekonomi merupakan cara manusia untuk mempertahankan keberlangsungan hidupnya. Manusia akan terus bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Setiap masyarakat tentunya mempunyai kebutuhan hidup yang berbeda disesuaikan dengan kondisi lingkungan hidup masing-masing. Sama halnya dengan mata pencaharian yang ada di masyarakat tentunya berbeda-beda berdasarkan kemampuan setiap individu dan keadaan wilayah. Keadaan geografis dan kondisi sumber daya alam suatu daerah sangat berpengaruh terhadap mata pencaharian, seperti kondisi wilayah pada dataran tinggi dan dataran rendah tentu jenis mata pencaharian masyarakatnya akan berbeda. Berikut pada Tabel 2.8 adalah beberapa macam mata pencaharian masyarakat Desa Colo pada tahun 2018.

Tabel 2.8
Mata Pencaharian Penduduk Desa Colo

No	Mata Pencaharian	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah	Persentase
1	Petani	234	232	466	15,9 %
2	Buruh Tani	234	252	486	16,5 %
3	Buruh Pabrik	32	4	36	1,2 %
4	PNS	46	54	100	3,4 %
5	Pegawai Swasta	234	432	666	22,7 %
6	Wiraswasta/ Pedagang	234	215	449	15,3 %
7	Lainnya	512	221	733	25 %
Jumlah		1.526	1.410	2.936	100 %

Sumber: Data Profil Desa Colo Tahun 2018

Termasuk dalam kategori desa wisata dan mempunyai potensi alam yang melimpah, mayoritas mata pencaharian penduduk Desa Colo adalah bergerak di sektor pariwisata dan pertanian. Sektor pertanian/ perkebunan menjadi pilihan

terbanyak penduduk Desa Colo dalam mendapatkan penghasilan. Hal tersebut disebabkan potensi alam yang melimpah yang dikembangkan melalui sektor pertanian seperti jagung dan rempah-rempah serta sektor perkebunan seperti kopi, jeruk pamelon, alpukat muria, dan buah parijoto. Beberapa dari hasil komoditas perkebunan tersebut kemudian dipasarkan oleh sebagian pedagang yang berada di Desa Colo. Secara keseluruhan penduduk yang bekerja di sektor pertanian/ perkebunan baik pemilik maupun buruh mencapai 952 orang. Selanjutnya pekerja swasta juga menjadi pekerjaan yang cukup tinggi bagi penduduk Desa Colo yang mencapai 666 orang. Kemudian menjadi wiraswasta atau pedagang juga banyak ditekuni dengan jumlah 449 orang. Wiraswasta yang dimaksud adalah yang memiliki usaha rumahan sedangkan untuk pedagang mayoritas berjualan di tempat-tempat wisata yang paling banyak adalah di area Obyek Wisata Colo. Penduduk Desa Colo yang menjadi pedagang sangat beragam mulai dari pedagang warung, pedagang kios, dan pedagang asongan. Pekerjaan menjadi buruh pabrik menjadi mata pencaharian penduduk Desa Colo yang paling sedikit dengan jumlah 36 orang. Hal tersebut disebabkan jarak dengan pusat kota yang menjadi berdirinya beberapa pabrik cukup jauh, yaitu mencapai 18 km. Secara keseluruhan penggerak ekonomi di Desa Colo paling banyak dilakukan oleh laki-laki dengan jumlah 1.526 orang. Peran perempuan untuk bergerak di bidang ekonomi juga tidak sedikit, yaitu mencapai 1.410 orang. Dapat dikatakan peran perempuan dalam menggerakkan perekonomian di Desa Colo cukup tinggi.

Selanjutnya adalah mata pencaharian penduduk Desa Kajar, secara geografis tidak jauh berbeda dengan Desa Colo yang masih berada di kawasan lereng Gunung Muria, akan tetapi dalam mata pencaharian terdapat perbedaan yang cukup tinggi. Berikut pada Tabel 2.9 adalah beberapa macam mata pencaharian penduduk Desa Kajar pada tahun 2018.

Tabel 2.9
Mata Pencanharian Penduduk Desa Kajar

No	Mata Pencanharian	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah	Persentase
1	Petani	118	86	204	8,3 %
2	Buruh Tani	987	124	1.111	45,2 %
3	Buruh Pabrik	38	98	136	5,5 %
4	PNS	11	12	23	0,9 %
5	Pegawai Swasta	54	67	121	4,9 %
6	Wiraswasta/ Pedagang	89	42	131	5,3 %
7	Lainnya	512	221	733	24,9 %
Jumlah		1.809	650	2.459	100 %

Sumber: Data Profil Desa Kajar Tahun 2018

Kesejahteraan ekonomi di suatu desa salah satunya dapat dilihat melalui mata pencaharian masyarakatnya. Jika melihat Tabel 2.8 dan Tabel 2.9 perekonomian Desa Colo jauh lebih berkembang dibandingkan dengan Desa Kajar. Pada bidang pertanian, penduduk Desa Colo sebagai petani dengan tanah milik sendiri cukup banyak dibandingkan dengan penduduk Desa Kajar yang hanya 204 orang sedangkan sebagai buruh tani menjadi mata pencaharian yang paling tinggi, yaitu mencapai 1.111 orang. Selanjutnya mata pencaharian penduduk Desa Kajar sebagai buruh pabrik lebih tinggi dibandingkan Desa Colo, ini disebabkan jarak Desa Kajar ke pabrik jauh lebih dekat dibandingkan Desa Colo. Mata pencaharian lain penduduk Desa Kajar sebagai PNS dan pegawai swasta masih rendah dibandingkan dengan Desa Colo, yaitu dengan jumlah PNS hanya 23 orang dan pegawai swasta sejumlah 121 orang. Penduduk Desa Kajar yang berprofesi sebagai wiraswasta/ pedagang sebanyak 131 orang, sebagian menjadi pedagang di Obyek Wisata Colo, salah satunya menjadi pedagang asongan Kinanti.

2.5 Kondisi Sosial Budaya

2.5.1 Agama

Menurut Bapak Joni (30) sebagai Kepala Desa Colo menyatakan bahwa terdapat tiga agama yang dianut oleh penduduk Desa Colo, yaitu Islam, Protestan

dan Budha. Berada di wilayah yang menjadi salah satu tempat penyebaran agama Islam oleh Sunan Muria tentunya penduduk Desa Colo mayoritas menganut agama Islam. Jumlah tertinggi kedua adalah pemeluk agama Budha yang ditunjukkan dengan berdirinya satu bangunan vihara bernama Vihara Dhammadipa yang terletak di Dukuh Pandak. Terakhir adalah penganut agama Protestan yang memiliki jumlah paling sedikit di Desa Colo.

Berbeda dengan Desa Colo, secara keseluruhan penduduk Desa Kajar beragama Islam. Berdirinya tiga masjid dan delapan musholla menjadi pendukung kegiatan keagamaan di Desa Kajar. Terdapat kegiatan keagamaan yang rutin dilakukan setiap minggunya, yaitu yasinan, tahlilan, dan sholawatan/berjanjen.

2.5.2 Pendidikan

Pendidikan menjadi salah satu faktor penting dalam kehidupan manusia. Melalui pendidikan seseorang dapat meningkatkan kualitas hidup dan dapat mengangkat derajatnya. Tidak semua masyarakat dapat mengenyam pendidikan tinggi yang disebabkan adanya beberapa faktor seperti faktor lingkungan, faktor ekonomi, dan faktor pola pikir. Berikut pada Tabel 2.10 merupakan tabel tingkat pendidikan penduduk Desa Colo.

Tabel 2.10
Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Colo

No	Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	Tamat SD	1.012 orang	48,5 %
2	Tamat SLTP/ sederajat	289 orang	13, 9 %
3	Tamat SLTA/ sederajat	720 orang	34,5 %
4	Tamat D-1	16 orang	0,8 %
5	Tamat D-2	26 orang	1,2 %
6	Tamat D-3	15 orang	0,7 %
7	Tamat S1	4 orang	0,2 %
8	Tamat S2	4 orang	0,2 %
Jumlah		2.086 orang	100 %

Sumber: Data Profil Desa Colo Tahun 2017

Dari Tabel 2.10 dapat dilihat bahwa penduduk Desa Colo yang buta aksara atau huruf latin karena tidak bersekolah berjumlah 77 orang. Selain itu, angka putus sekolah juga sangat tinggi, menunjukkan bahwa yang tidak tamat SD sebanyak 181 orang dan tidak tamat SMP mencapai 1.222 orang. Sebagian kecil penduduk Desa Colo tertarik untuk melanjutkan pendidikan sampai tingkat tinggi dengan tamat sarjana, akan tetapi jumlahnya tidak banyak, hanya empat orang tamat S1 dan empat orang tamat S2. Secara keseluruhan, pendidikan penduduk Desa Colo sebagian adalah tamatan SMP dan SD. Hal tersebut sebagai salah satu faktor pendorong sebagian penduduk Desa Colo bekerja pada sektor informal.

Pada bidang pendidikan, penduduk Desa Kajar lebih berkembang dibandingkan dengan Desa Colo. Pendidikan penduduk Desa Kajar yang menyelesaikan S1 cukup banyak. Berikut merupakan data pendidikan penduduk Desa Kajar dalam bentuk tabel.

Tabel 2.11
Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Kajar

No	Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	Tamat SD	606 orang	43,6 %
2	Tamat SLTP/ sederajat	381 orang	27,4 %
3	Tamat SLTA/ sederajat	219 orang	15,7 %
4	Tamat D-1	0 orang	0 %
5	Tamat D-2	11 orang	0,8 %
6	Tamat D-3	67 orang	4,8 %
7	Tamat S1	100 orang	7,2 %
8	Tamat S2	7 orang	0,5 %
Jumlah		1.391 orang	100 %

Sumber: Data Profil Desa Kajar Tahun 2017

Perkembangan tingkat pendidikan penduduk Desa Kajar terus meningkat. Mereka beranggapan bahwa pendidikan merupakan salah satu faktor terpenting untuk masa depan. Meskipun cukup banyak orang tua yang tidak tamat sekolah, mereka berpendapat bahwa anak-anaknya harus berpendidikan lebih tinggi dari mereka, supaya kelak kehidupan keluarga akan semakin baik dan sejahtera.

2.6 Potensi Desa

Penjelasan mengenai potensi desa berdasarkan hasil pengamatan pribadi, booklet yang dikeluarkan oleh Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Kudus, serta artikel dari internet. Potensi yang dijelaskan meliputi potensi sumber daya alam, potensi sumber daya manusia, dan potensi pariwisata.

2.6.1 Potensi Sumber Daya Alam

Berada di kawasan pegunungan Muria menjadikan potensi sumber daya alam Desa Colo dan Desa Kajar terbilang cukup banyak. Sesuai dengan keadaan geografis, Desa Colo terkenal dengan hasil perkebunan yang cukup tinggi. Terdapat beberapa komoditas hasil dari perkebunan di Desa Colo yang cukup terkenal.

Mulai dari Kopi Muria, bersamaan dengan desa lainnya yang berada di lereng Gunung Muria seperti Desa Japan dan Desa Rahtawu komoditas ini memiliki potensi permintaan dan pemasarnya cukup bagus. Luas tanaman perkebunan kopi seluruhnya, yaitu seluas kurang lebih 488,83 Ha dengan jumlah produksi sebesar 1.161.192 kg. Industri pengolahan kopi juga tersedia di Kabupaten Kudus sehingga komoditas ini cukup potensial untuk dikembangkan di Kabupaten Kudus khususnya di Desa Colo.

Selanjutnya ada Jeruk Pamelor Muria, komoditas buah ini juga sangat berkembang pesat di pegunungan Muria termasuk Desa Colo. Produksi tanaman ini sangat dipengaruhi oleh kondisi iklim, apabila saat musim penghujan maka produksi jeruk sangat besar, dalam satu bulan dapat dipetik beberapa kali. Begitu sebaliknya, pada saat musim kemarau jumlah produksi jeruk berkurang karena kebutuhan air yang kurang. Melalui beberapa kegiatan proyek yang dilaksanakan, pemerintah berupaya untuk mengembangkan potensi Jeruk Pamelor Muria dengan memberikan bantuan bibit kepada para petani di sekitar lereng Muria dan secara rutin Jeruk Pamelor Muria diikutsertakan pada pameran-

pameran argo mulai di tingkat Kabupaten Kudus, di tingkat Provinsi Jawa Tengah, dan di tingkat Nasional.

Selanjutnya ada Alpokat Muria, sama dengan dua jenis komoditas sebelumnya, alpokat Muria merupakan salah satu jenis buah alpokat yang berasal dari desa-desa di kaki pegunungan Muria termasuk Desa Colo. Alpokat Muria memiliki beberapa macam bentuk, yang paling terkenal adalah yang memiliki bentuk besar dan panjang dengan berat mencapai 1,2 kg/ buah dan daging buahnya bewarna kuning mentega. Pemasaran buah alpokat Muria sudah ke luar daerah seperti Semarang, Surabaya, Bandung, dan Jakarta.

Terakhir ada buah Parijoto, buah tersebut merupakan salah satu oleh-oleh yang diburu pada saat berwisata ke Desa Colo. Buah Parijoto memiliki beberapa mitos yang cukup terkenal di masyarakat karena dianggap dapat membantu mendapatkan keturunan dan membuat bayi yang dikandung akan lahir dengan rupawan. Buah Parijoto berbentuk seperti anggur dengan ukuran yang lebih kecil, berwarna merah muda sampai ungu tua tergantung tingkat kematangannya. Bentuk dan warna buah Parijoto yang menarik sering juga dijadikan sebagai hiasan pada makanan. Adanya permintaan yang cukup tinggi, buah Parijoto sudah mulai dibudidayakan di Desa Colo dengan luas lahan kurang lebih 4 Ha dengan dikelola sekitar 10 petani. Selain dijual langsung dalam bentuk buah, sekarang buah Parijoto sudah diolah menjadi produk lainnya seperti sirup dan keripik buah Parijoto.

Jika Desa Colo terkenal dengan hasil perkebunan terutama buah-buahan maka Desa Kajar potensi alam yang diunggulkan adalah pada sektor pertanian. Berdasarkan profil Desa Kajar tahun 2017, luas tanaman padi mencapai 30 ha dengan nilai produksi sebanyak 375.000.000 kg. Selanjutnya adalah tanaman jagung dengan luas 25 ha dengan nilai produksi sebanyak 214.375.000 kg. Kemudian terdapat komoditi tanaman umbi-umbian yang menjadi sektor pertanian terbesar di Desa Kajar dengan luas tanaman mencapai 50 ha. Umbi-umbian yang ditanam meliputi singkong, talas, ubi ungu, jangklong, dan

sebagainya. Jumlah nilai produksi komoditi tersebut pada tahun 2017 sebanyak 1.575.000.000 kg. Hasil tanaman tersebut selain langsung dijual ke tengkulak, sebagian diolah dengan cara direbus atau dibuat keripik yang kemudian disetorkan ke pedagang-pedagang di Obyek Wisata Colo sebagai buah tangan.

Selain tanaman padi, jagung, dan umbi-umbian, komoditi lainnya yang dikembangkan di Desa Kajar adalah rempah-rempah, seperti tanaman kencur yang luas tanamannya 10 ha dengan nilai produksi cukup tinggi, yaitu mencapai 1.750.000.000 kg. Selanjutnya ada tanaman laos yang tidak kalah dengan tanaman kencur dengan luas tanaman 20 ha dan nilai produksi sebesar 1.400.000 kg. Biasanya di pinggir area persawahan tanaman-tanaman tersebut, para petani menanam pisang sebagai komoditi tambahan. Pisang yang paling banyak ditanam adalah pisang byar karena memiliki nilai jual tinggi. Pisang ini juga dijadikan sebagai oleh-oleh khas pegunungan Muria yang dijual di Obyek Wisata Colo.

Hasil alam di Desa Colo dan Desa Kajar yang sudah disebutkan, beberapa di antaranya menjadi barang dagangan oleh pedagang asongan Kinanti. Barang dagangan tersebut seperti jeruk pamelu, parioto, pisang byar, dan umbi-umbian rebus yang sering dicari oleh para wisatawan untuk dijadikan sebagai buah tangan dari pegunungan Muria.

2.6.2 Potensi Sumber Daya Manusia

Keadaan sumber daya manusia menjadi faktor yang sangat penting dalam kehidupan sosial. Sumber daya manusia juga menjadi penggerak perekonomian desa dengan mengembangkan potensi lainnya yang ada di desa. Sumber daya manusia di Desa Colo sangat beragam secara sosial, ekonomi, dan budaya. Penduduk Desa Colo dapat dikelompokkan berdasarkan mata pencaharian pada sektor pariwisata dan perkebunan. Sebagian besar penduduk desa Colo bekerja di sektor informal salah satunya disebabkan tingkat pendidikan yang dimiliki

penduduk masih rendah. Pendidikan penduduk Desa Colo sebagian besar hanya tamat SD/ sederajat dengan angka mencapai 1.012 orang.

Sektor informal dipilih disebabkan pekerjaan yang dilakukan tidak memiliki syarat pendidikan tertentu dan keahlian yang khusus. Disamping itu, penduduk Desa Colo juga berusaha memanfaatkan potensi yang dimiliki desa di sektor pariwisata dan perkebunan. Pada sektor pariwisata dapat bekerja sebagai pedagang dan jasa angkutan sedangkan pada sektor perkebunan dapat dilakukan dengan menjadi buruh perkebunan.

Begitu pula dengan sumber daya manusia di Desa Kajar, tingkat pendidikan yang masih rendah menjadikan sebagian besar warga masyarakatnya bekerja pada sektor informal dan pertanian. Sektor informal dengan bekerja sebagai wiraswasta atau pedagang berjumlah 131 orang. Selanjutnya sektor pertanian yang menjadi mata pencaharian tertinggi penduduk Desa Kajar. Pekerjaan sebagai petani sebanyak 121 orang dan sebagai buruh tani mencapai 1.111 orang. Demikian dapat dikatakan bahwa sumber daya manusia di Desa Kajar paling besar bergerak pada sektor pertanian.

2.6.3 Potensi Pariwisata

1) Wisata Religi

Wisata religi yang terdapat di Desa Colo adalah Makam Sunan Muria (Raden Umar Said) yang termasuk bagian dari Wali Songo. Lokasi Makam Sunan Muria terletak di lereng Gunung Muria atau tepatnya di puncak Desa Colo. Perjalanan menuju lokasi pemakaman dapat ditempuh dengan dua cara, pertama dengan berjalan kaki menaiki kurang lebih dari 1.000 anak tangga, di samping berjalan menaiki anak tangga para wisatawan dapat melihat para pedagang berjualan oleh-oleh di samping kanan dan kiri jalan. Cara kedua menuju Makam Sunan Muria adalah dengan menaiki ojek motor, cara tersebut dapat dikatakan paling cepat untuk sampai ke lokasi dengan membutuhkan waktu kurang dari lima menit. Pada saat menaiki ojek motor

para wisatawan dapat melihat secara langsung pemandangan dari lereng Gunung Muria yang menyejukkan mata. Ojek motor muria ini beroperasi selama 24 jam sehingga para peziarah tidak perlu khawatir jika sampai di Colo pada malam hari.

Pada area Makam Sunan Muria terdapat peninggalan yang sangat terkenal, yaitu air gentong yang bersumber langsung dari mata air Gunung Muria yang tidak pernah habis sampai sekarang. Para pengunjung tidak lupa untuk minum air tersebut di tempat, ada juga yang sengaja membawa botol kosong untuk diisi air kemudian dibawa pulang. Mereka percaya bahwa air gentong peninggalan Sunan Muria memiliki beberapa khasiat untuk kesehatan dan dapat menambah kecerdasan. Berbeda dengan Desa Colo, di Desa Kajar tidak terdapat wisata religi, hanya terdapat peninggalan sejarah tokoh Islam di desa yang tidak dijadikan sebagai daya tarik wisata.

2) Wisata Alam

Wisata alam yang dapat dinikmati ketika berada di Desa Colo adalah air terjun Montel yang memiliki ketinggian kurang lebih 50 m. Lokasinya tidak jauh dari Makam Sunan Muria, jadi ketika selesai berziarah dapat menikmati keindahan air terjun Montel sekaligus. Kawasan air terjun Montel sudah memiliki fasilitas yang cukup memadai seperti tempat parkir, musholla, warung makan, toilet umum dan kios pedagang oleh-oleh.

Selanjutnya, wisata alam lainnya yang dapat dinikmati adalah Bukit Puteran yang berada di Dukuh Pandak Desa Colo. Di atas Bukit Puteran para wisatawan dapat menikmati pemandangan Kota Kudus di atas ketinggian serta dapat melihat jejeran gunung-gunung yang termasuk bagian dari pegunungan Muria. Bukit Puteran biasanya juga digunakan sebagai tempat berkemah atau *camping*. Pada saat malam tahun baru, tempat ini sangat ramai dikunjungi para wisatawan yang ingin menikmati malam pergantian tahun di atas ketinggian.

Untuk wisata alam di Desa Kajar, yang paling terkenal adalah hutan pohon pinus yang berada di kawasan bumi perkemahan Kajar. Tempat tersebut sangat cocok digunakan sebagai tempat berkumpul seperti kemah, rapat organisasi, dan *outbound*, karena memiliki pemandangan yang indah, hutan pohon pinus ini juga sering dijadikan sebagai latar belakang untuk foto *prewedding* dan foto album kenangan.

3) Wisata Budaya

Desa Colo memiliki beragam kebudayaan yang berkembang di masyarakat. Kebudayaan yang ada juga menjadi daya tarik bagi para wisatawan untuk berkunjung ke Desa Colo, seperti acara Parade “*Sewu Kupat*” yang berarti seribu kupat merupakan kegiatan tahunan seperti halnya acara syawalan atau kupatan di daerah lain. Parade *sewu kupat* dilaksanakan setiap tanggal delapan *syawal* yang merupakan lebaran ketupat bagi masyarakat Jawa. Kegiatan ini merupakan bentuk kearifan lokal masyarakat sebagai wujud untuk menghormati salah satu tokoh Wali Songo, yaitu Sunan Muria. Rangkaian acara parade *sewu kupat* merupakan arak-arakan belasan gunungan ketupat dari seluruh desa di Kecamatan Dawe. Tidak hanya gunungan ketupat melainkan terdapat juga gunungan hasil bumi dari pegunungan Muria. Gunungan tersebut diarak menuju Makam Sunan Muria untuk didoakan bersama. Setelah selesai didoakan, gunungan dibawa turun ke Taman Ria Colo yang kemudian menjadi rebutan oleh masyarakat. Mereka percaya keikutsertaan dalam acara parade *sewu kupat* ini akan mendapatkan keberkahan dari Sang Pencipta atau istilahnya *ngalap berkah*.

Tradisi lainnya yang tidak kalah menarik adalah tradisi “*Wiwit Kopi*”. Tradisi tersebut merupakan wujud ekspresi rasa terima kasih masyarakat Desa Colo pada Tuhan atas rejeki yang diberikan melalui kopi yang melimpah setiap tahunnya. Acara *wiwit kopi* dibuka dengan pertunjukan tarian tradisional Kabupaten Kudus, kemudian para warga berbondong-bondong membawa makanan ke tempat acara. Makanan yang sudah dibawa

tersebut kemudian dibacakan doa secara bersama-sama. Terakhir adalah makan bersama makanan yang sudah didoakan tersebut atau biasa disebut dengan istilah *kepungan*. Ritual *wiwit* kopi merupakan acara doa dan makan bersama sebagai wujud terima kasih atas melimpahnya hasil panen kopi tahun ini. Mereka juga berdoa supaya hasil panen tahun berikutnya akan lebih baik lagi.

Di Desa Kajar tidak ada wisata budaya yang menarik banyak wisatawan seperti yang berada di Desa Colo. Meskipun demikian, kebudayaan Jawa khususnya masih terjaga di Desa Kajar seperti acara sedekah bumi yang dilakukan setiap satu tahun sekali. Acara sedekah bumi biasanya dimeriahkan dengan pagelaran wayang kulit atau pertunjukan ketoprak.

4) Wisata Kuliner

Makanan khas Desa Colo yang paling terkenal adalah pecel pakis. Sesuai dengan namanya, pecel pakis menggunakan sayur pakis yang tumbuh subur di pegunungan Muria sebagai sayur utamanya. Bumbunya tidak jauh berbeda dengan pecel pada umumnya, yaitu menggunakan bumbu kacang. Pecel pakis biasanya dinikmati sebagai makanan sarapan didampingi dengan nasi dan gorengan tempe mendoan dan tahu isi. Minumnya yang paling cocok adalah dengan segelas teh atau kopi hangat. Hampir semua warung makan yang ada di Desa Colo menyediakan menu andalan pecel pakis tersebut.

Selain pecel pakis ada makanan khas lainnya yang menarik, yaitu nasi liwet khas Colo. Nasi liwet yang satu ini berbeda dengan nasi liwet pada umumnya. Disajikan di dalam kendil logam dalam keadaan yang masih panas serta taburan petai yang diikutsertakan pada waktu proses memasak yang membuat nasi liwet di Desa Colo ini sangat khas. Tambahan lauk seperti ikan asin, ikan bakar, tahu dan tempe goreng, sambal, serta kluban menjadikan nasi liwet khas Desa Colo ini semakin menggugah selera.

Wisata kuliner yang paling menarik di Desa Kajar adalah getuk goreng, yaitu makanan yang terbuat dari singkong rebus yang ditumbuk halus dan di dalamnya dikasih gula pasir kemudian digoreng. Melihat makanan ini paling sering dicari ketika berada di Desa Kajar, sebagian masyarakatnya menciptakan peluang dengan mendirikan warung getuk. Getuk goreng sekarang semakin berkembang dengan varian isi yang lebih beragam seperti rasa coklat, stowbery, dan keju.

Makanan lainnya yang menjadi daya tarik saat berkunjung ke Desa Colo dan juga merupakan makanan khas dari Desa Kajar adalah makanan hasil bumi pegunungan Muria, antara lain pisang Byar rebus, talas rebus dan jangklong rebus. Makanan tersebut mudah ditemui di area Obyek Wisata Colo, banyak pedagang yang menjual makanan khas tersebut termasuk sebagian kecil pedagang asongan Kinanti.

BAB 3

PEDAGANG ASONGAN KINANTI

3.1 Berdirinya Paguyuban Kinanti

Desa Colo merupakan desa wisata di Kabupaten Kudus yang sering dikunjungi karena adanya Obyek Wisata Colo. Potensi yang disuguhkan Obyek Wisata Colo antara lain wisata religi, budaya, kesenian, alam, dan kuliner. Melihat potensi tersebut banyak masyarakat yang ingin mengadu nasib di area Obyek Wisata Colo, salah satunya menjadi pedagang. Pedagang di area Obyek Wisata Colo sangat beragam mulai dari pedagang makanan, *souvenir*, buah-buahan hasil bumi pegunungan Muria, pakaian, dan lain-lain. Cara berdagangnya juga beragam mulai dari pedagang kios, pedagang warung, pedagang asongan, dan sebagainya.

Keterbatasan lahan dan ketidakmampuan untuk mendirikan kios atau warung menjadikan pekerjaan sebagai pedagang asongan menjadi alternatif bagi masyarakat untuk ikut serta mencari penghasilan di area Obyek Wisata Colo. Banyaknya pedagang asongan yang berjualan dan terkesan tidak beraturan maka dibentuklah beberapa paguyuban pedagang asongan, seperti paguyuban pedagang asongan Padamu (Pedagang Muria), Maskumambang, Sinom, dan Kinanti. Tujuan dibentuknya paguyuban pedagang asongan adalah untuk mengkoordinir dan menjaga keamanan para pedagang asongan itu sendiri. Pada bab ini peneliti membahas mengenai pedagang asongan yang tergabung dalam Paguyuban Kinanti dimulai dengan sejarah terbentuknya Paguyuban Kinanti tersebut.

Menurut Ketua II Paguyuban Kinanti Bapak Suparmanto (34), Paguyuban Kinanti dibentuk pada tahun 2004 oleh dua tokoh masyarakat Desa Colo, yaitu Bapak K.H Abdul Haris dan Bapak Muhammad Shohib. Alasan dibentuknya Paguyuban Kinanti ini karena melihat begitu banyaknya pedagang asongan yang berjualan di area Terminal Colo yang tidak terkondisikan. Melihat Terminal Colo ini bukan termasuk terminal umum melainkan terminal wisata, menjadikan peluang untuk

melakukan kejahatan seperti pencurian barang dari para wisatawan cukup tinggi, di mana para pedagang asongan dalam menjual barang dagangannya sesekali masuk ke dalam bus, dikhawatirkan terjadi hal yang tidak diinginkan. Oleh sebab itu, untuk menjaga keamanan para wisatawan maka dibentuklah Paguyuban Kinanti. Hal tersebut bertujuan untuk mengatur atau mengkoordinir para pedagang asongan di Terminal Colo supaya tidak sembarangan dalam berjualan. Selain itu, dapat dijadikan sebagai wadah perkumpulan dan media silaturahmi antar pedagang asongan.

Nama Kinanti sendiri diambil dari nama *tembang macapat* yang sering disenandungkan oleh Kanjeng Sunan Muria yaitu “*Khinanti*”. Tembang tersebut berasal dari kata “*khanti*” yang berarti menuntun atau menggandeng. Maksud dari pemberian nama Kinanti ini supaya paguyuban pedagang asongan Kinanti dapat menuntun atau menggandeng para pedagang asongan yang berada di Terminal Colo untuk mencapai kesejahteraan bersama. Terdapat penambahan kata “Padat Muria” pada Paguyuban Kinanti ini disebabkan jumlah anggota yang banyak terlihat seperti memadati area wisata Sunan Muria, akan tetapi masyarakat lebih mengenalnya hanya dengan sebutan pedagang asongan Kinanti karena lebih mudah untuk diingat.

Pada awal pembentukan, Paguyuban Kinanti ini beranggotakan 120 orang yang terdiri dari pedagang asongan dari beberapa desa di Kecamatan Dawe terlebih desa yang berada di sekitar pegunungan Muria. Para pedagang asongan tersebut berjualan oleh-oleh baik berupa makanan maupun *souvenir*. Kurang lebih empat tahun kemudian setelah paguyuban pedagang asongan Kinanti terbentuk, ditambah lagi 16 orang yang merupakan pedagang buah hasil bumi pegunungan Muria. Hal tersebut disebabkan para pedagang buah di Terminal Colo tidak terorganisir, jadi anggota pedagang asongan Kinanti sampai sekarang berjumlah 136 orang.

Paguyuban Kinanti dibentuk atas dasar ikatan batin yang kuat antara pedagang asongan yang berada di Terminal Colo. Paguyuban Kinanti merupakan *gemeinschaft* dengan tipe *gemeinschaft of mind*, seperti yang dikemukakan oleh Ferdinand Tonnies (2001:28) dalam buku *Community and Civil Society* bahwa mereka terikat dan terjalin karena adanya persamaan ide, gagasan, pemikiran, dan

tujuan. Kelompok ini biasanya terdiri dari beberapa anggota yang sebagian besar tidak memiliki hubungan keturunan atau kekerabatan. Hubungan yang dijalankan mengacu pada hubungan persahabatan yang kuat karena persamaan profesi dengan menjadi pedagang asongan. Paguyuban Kinanti yang terdiri dari 136 anggota ini juga terdapat kepengurusan dan keanggotaan di dalamnya.

3.2 Kepengurusan dan Keanggotaan

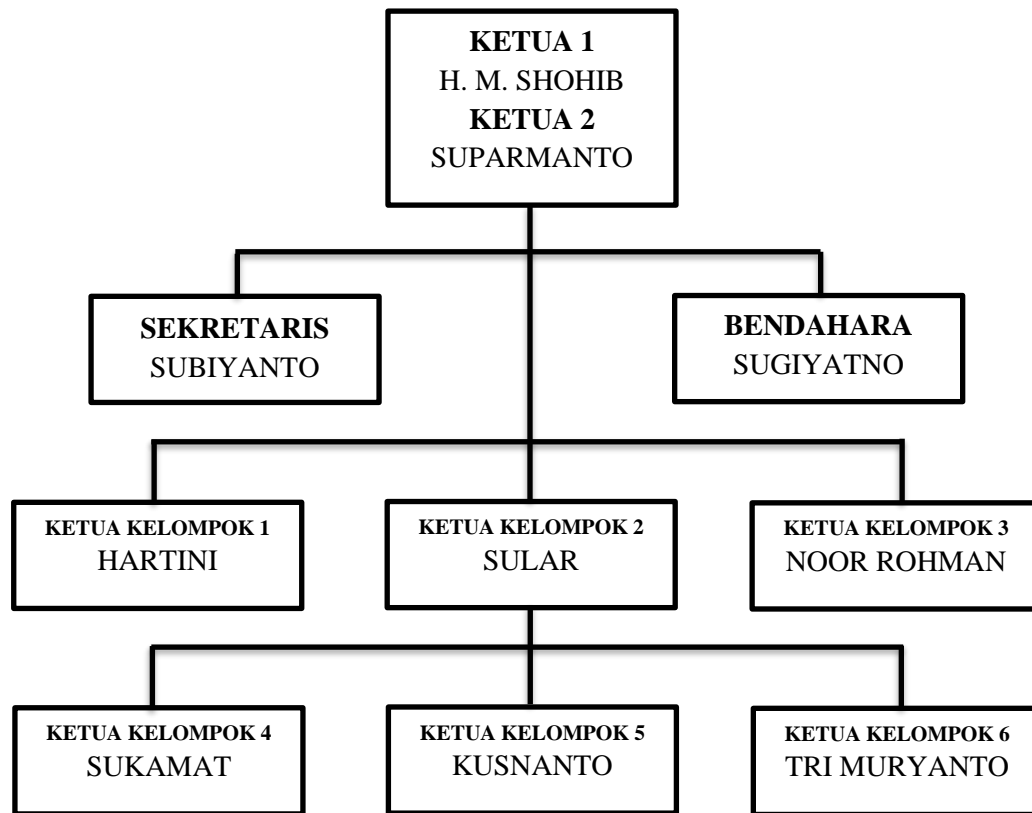
Pada kelompok sosial yang lebih bersifat terorganisir, tentu di dalamnya terdapat pengurus dan anggota. Hubungan baik antara keduanya harus terjalin agar dapat mencapai tujuan bersama yang sudah direncanakan. Oleh sebab itu, menjadi pengurus hendaknya bersikap terbuka akan kritik dan masukan baik dari dalam kelompok maupun dari luar kelompok. Selain itu, sebagai anggota juga hendaknya melaksanakan kewajiban-kewajiban yang telah diberikan dengan baik. Apabila keduanya dapat berjalan dengan sesuai maka kelompok yang terbentuk dapat menjalin hubungan yang harmonis.

3.2.1 Kepengurusan

Paguyuban pedagang asongan Kinanti memiliki kepengurusan atau struktur organisasi yang mengatur berjalannya paguyuban. Kehadiran pengurus sangatlah penting dalam sebuah organisasi, mereka layaknya komando yang mengarahkan jalannya sebuah organisasi. Pengurus harus memiliki arah yang jelas dalam menggali dan menyebarkan potensi-potensi yang ada dalam organisasi. Oleh karena itu, berkembang, maju, dan bertahannya sebuah organisasi tergantung pada orang-orang yang tergabung di dalamnya khususnya pengurus itu sendiri.

Sebagian besar pengurus paguyuban pedagang asongan Kinanti adalah laki-laki. Struktur organisasi pada paguyuban pedagang asongan Kinanti meliputi Ketua I, Ketua II, Sekretaris, Bendahara, dan Ketua Keompok-Kelompok. Berikut Bagan 3.1 adalah gambaran struktur organisasi Paguyuban Kinanti pada tahun 2019.

Bagan 3.1 STRUKTUR ORGANISASI
PAGUYUBAN PEDAGANG ASONGAN KINANTI



Sumber: Data Primer 2019

3.2.2 Keanggotan

Selain sebagai kelompok sosial *gemeinschaft*, Paguyuban Kinanti juga merupakan jenis kelompok sosial *membership group* karena terdapat keanggotaan, seperti yang dikatakan Ibrahim (2002:53) bahwa *membership group* adalah kelompok di mana seseorang secara resmi menjadi anggotanya.

Anggota yang menjadi pedagang asongan Kinanti sebanyak 136 orang yang merupakan jumlah maksimal yang sudah ditetapkan oleh pengurus paguyuban. Jumlah tersebut dibagi menjadi enam kelompok. Jumlah anggota kelompok satu sampai lima terdiri dari 24 orang sedangkan kelompok enam terdiri dari 16 orang.

Para anggota pedagang asongan Kinanti berasal dari beberapa desa di Kecamatan Dawe, terlebih desa yang berada di sekitar Gunung Muria. Berikut di bawah ini merupakan data anggota pedagang asongan Kinanti.

Tabel 3.1

Jumlah Pedagang Asongan Kinanti Berdasarkan Daerah Asal

No	Daerah Asal	Jumlah Pedagang	Persentase
1	Desa Colo	72 Orang	52,9 %
2	Desa Kajar	34 Orang	25 %
3	Desa Kuwukan	13 Orang	9,4 %
4	Desa Ngemplak	3 Orang	2,2 %
5	Desa Bangkalan	2 Orang	1,4 %
6	Desa Dukuh Waringin	5 Orang	3,6 %
7	Desa Ternadi	1 Orang	0,7 %
8	Desa Lau	2 Orang	1,4 %
9	Desa Piji	1 Orang	0,7 %
10	Desa Japan	2 Orang	1,4 %
11	Desa Sawah Pulou Tengah	1 Orang	0,7 %
12	Desa Tergo	1 Orang	0,7 %
Jumlah		136 Orang	100 %

Sumber: Data Anggota Paguyuban Kinanti Tahun 2019

Berdasarkan Tabel 3.1 mengenai jumlah pedagang asongan Kinanti dapat dikatakan bahwa anggota pedagang asongan Kinanti paling banyak berasal dari Desa Colo yang mencapai setengah lebih dari jumlah keseluruhan anggota dengan persentase 52,9 % dan terbanyak selanjutnya berasal dari Desa Kajar dengan persentase 25%. Kedua desa tersebut memang menjadi asal daerah para pedagang asongan Kinanti yang paling dekat dengan lokasi berjualan.

Bapak Suparmanto (34) sebagai salah satu pengurus inti Paguyuban Kinanti menjelaskan bahwa untuk bisa bergabung menjadi anggota pedagang asongan Kinanti ada persyaratan yang harus dipenuhi. Persyaratan tersebut dimulai dari

melewati tahap seleksi dengan menunjukkan bukti bahwa mereka adalah penduduk yang tinggal di Desa Colo atau sekitarnya dengan waktu yang cukup lama melalui KTP (Kartu Tanda Penduduk). Setelah melewati tahap seleksi para pedagang harus membuat KTA (Kartu Tanda Anggota) serta membeli rompi. Pada awal dibentuknya keanggotaan tahun 2004 para pedagang membayar biaya pendaftaran senilai Rp. 100.000, serta membeli rompi warna merah dengan harga Rp. 40.000 yang dipakai setiap hari Sabtu dan Minggu. Pada tahun berikutnya ada penambahan warna rompi untuk dijadikan seragam berjualan setiap harinya. Totalnya ada empat warna rompi yang harus dimiliki oleh pedagang asongan Kinanti, yaitu warna merah, coklat, biru, dan hijau. Rompi tersebut dijadikan sebagai identitas para pedagang asongan Kinanti ketika berjualan di Terminal Colo.

Seiring dengan berjalannya waktu, banyak yang tertarik untuk bergabung menjadi anggota Kinanti. Oleh sebab itu, pada tahun 2008-2012 dilakukan sistem jual beli pekerjaan dengan istilah *tuku rompi* yang berarti beli rompi yang hanya diketahui antar pengurus dan anggota Kinanti. Pedagang yang menjual rompinya tersebut biasanya sudah mendapatkan pekerjaan baru atau sedang membutuhkan uang untuk kebutuhan yang mendesak. Harga *tuku rompi* pada tahun tersebut sekitar Rp. 2.000.000-Rp. 5.000.000, harga jual beli berbeda-beda sesuai dengan kesepakatan antara kedua belah pihak. Selanjutnya karena semakin banyaknya masyarakat luar yang tertarik untuk menjadi pedagang di Obyek Wisata Colo salah satunya sebagai pedagang asongan Kinanti, maka dilakukan sistem lelang dalam jual beli pekerjaan dengan cakupan yang lebih luas. Sistem lelang dilakukan pada tahun 2013, berawal dari satu orang anggota yang ingin menjual rompinya dan yang berminat ada tujuh orang, supaya tidak terjadi keributan maka dibuatlah sistem lelang. Pada akhirnya, hasil dari pelelangan tersebut mencapai nominal sebesar Rp 20.500.000. Setelah itu, pengurus memberhentikan lelang dan menetapkan harga tersebut menjadi harga *tuku rompi* sampai saat ini. Harga *tuku rompi* tersebut harus lunas pada saat serah terima atau dapat dikatakan tidak boleh

dicicil. Dari hasil transaksi penjualan rompi tersebut, anggota yang menjualkan rompinya mendapat Rp.16.000.000 dan sisanya Rp.4.500.000 masuk ke kas paguyuban. Pada saat proses jual beli akan ada surat perjanjian jual beli, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Anggota yang menjualkan rompinya harus menyerahkan rompi beserta KTA ke anggota baru sambil menunggu KTA untuk yang membeli dikeluarkan. Warga masyarakat yang dapat membeli rompi adalah penduduk asli Desa Colo. Hal tersebut bertujuan untuk memperdayakan masyarakat setempat.

Selain dijual, rompi tersebut juga dapat disewakan dengan masa kontrak satu tahun. Harga sewa selama satu tahun sebesar Rp 1.500.000, harga tersebut berdasarkan kesepakatan bersama seluruh elemen yang tergabung dalam Paguyuban Kinanti. Pada proses penyewaan tersebut terdapat catatan tertulis melalui berita acara sewa anggota Kinanti. Pedagang yang menyewa tersebut tidak mendapatkan KTA, karena dinilai bukan termasuk menjadi anggota. Untuk orang yang ingin menyewa rompi tidak harus berasal dari desa Colo, berasal dari desa manapun diperbolehkan.

Pekerjaan menjadi pedagang asongan Kinanti ini juga dapat diwariskan kepada keturunan mereka atau anggota keluarga lainnya. Ketika pedagang tersebut sudah tidak mampu bekerja sebagai pedagang asongan karena faktor usia atau meninggal dunia, maka mereka dapat memberikan pekerjaannya kepada anaknya atau anggota keluarga lain tanpa harus membeli maupun menyewa. Berbeda dengan sistem jual dan sewa, dalam sistem waris ini tidak ada bukti tertulisnya. Ahli waris harus menunjukkan Kartu Keluarga (KK) sebagai bukti ada ikatan keluarga dengan pemilik sebelumnya. Pada status keanggotaan nantinya, ahli waris tersebut akan dibuatkan KTA baru, seperti yang disampaikan oleh Mas Afendi (27) sebagai salah satu pedagang asongan Kinanti bahwa:

“Saya menjadi anggota Kinanti karena menggantikan Ibu saya, yaitu Ibu Sofiyatun mba, ya istilahnya meneruskan pekerjaannya karena sudah diwariskan ke saya. Kasian sudah tua, apalagi menjadi pedagang asongan kan harus punya tenaga lebih untuk menawarkan dagangannya sambil jalan kesana-kemari. Jadinya beliau saya suruh bekerja yang tidak mengurus tenaga. Tetap menjadi pedagang, tetapi yang hanya duduk saja, beliau menjual buah di area gapura menuju makam mba”.

(Hasil Wawancara, 30 September 2019)

3.3 Koperasi Paguyuban Kinanti

Menurut UU RI (Tahun 1992 No. 25) Tentang Perkoperasian, Bab I, Pasal 1, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatan berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. Koperasi Paguyuban Kinanti dijalankan oleh para anggota dan pengurus paguyuban untuk memenuhi kepentingan bersama dalam bidang ekonomi. Koperasi sangat berperan aktif untuk meningkatkan kualitas hidup para anggotanya.

Pembentukan koperasi Paguyuban Kinanti awalnya atas saran dari Bapak Suparmanto selaku Ketua II yang kemudian saran tersebut disetujui oleh pengurus lainnya dan seluruh anggota Paguyuban Kinanti. Koperasi Paguyuban Kinanti dibentuk pada tanggal 21 Oktober 2016 dengan anggotanya seluruh elemen yang tergabung pada Paguyuban Kinanti. Pengurus paguyuban juga merangkap sebagai pengurus koperasi. Koperasi ini termasuk jenis koperasi konsumsi, di mana koperasi tersebut berfungsi menyediakan kebutuhan bagi anggotanya. Kebutuhan tersebut meliputi barang dagangan yang nantinya akan dijual oleh para pedagang asongan Kinanti. Koperasi Paguyuban Kinanti menyediakan barang dagangan berupa *souvenir* seperti tasbih, gelang, gantungan kunci, dan lain sebagainya. Para pedagang asongan yang juga sebagai anggota koperasi akan *kulakkan* atau membeli barang dagangan ke koperasi terlebih dahulu untuk kemudian diperjualkan kepada para wisatawan. Ada sekitar 70 pedagang anggota Kinanti yang mengambil barang di Koperasi Paguyuban

Kinanti. Mereka dibebaskan dalam membeli barang dagangan sesuai kemampuan dari masing-masing pedagang.

Menurut Bapak Suparmanto (34) sebagai penggagas Koperasi Paguyuban Kinanti, menjelaskan bahwa modal awal dibentuknya koperasi diambil dari kas paguyuban sebesar Rp.11.000.000. Modal tersebut digunakan untuk membeli keperluan koperasi dan membeli stok *souvenir* dalam jumlah besar yang nantinya akan disalurkan ke anggota.

Pada sebuah koperasi ada yang namanya Sistem Hasil Usaha (SHU). Menurut UU RI (Tahun 1992 No. 25) Tentang Pekoperasian, Bab IX, Pasal 45, sisa hasil usaha koperasi adalah pendapatan koperasi yang diperoleh dalam satu tahun buku dikurangi dengan biaya, penyusutan, dan kewajiban lainnya termasuk pajak dalam tahun buku yang bersangkutan. Disebabkan koperasi Paguyuban Kinanti ini berdiri di dalam sebuah organisasi maka keuntungan diprioritaskan untuk kepentingan bersama semua anggota yang berada di dalam organisasi tersebut. Bapak Suparmanto (34) menjelaskan bahwa sisa hasil usaha atau keuntungan koperasi dalam satu tahun itu dibagikan untuk pengurus sebesar 30% dan untuk kas paguyuban sebesar 70%. Keuntungan yang masuk ke kas paguyuban nantinya akan digunakan untuk kepentingan semua anggota Kinanti, seperti digunakan untuk acara pertemuan rutin, *refreshing*, atau kepentingan lainnya. Jumlah keuntungan yang masuk ke paguyuban sebagian dibagikan untuk anggota yang mengambil barang dagangan dari koperasi. Setiap jumlah transaksi yang mereka lakukan dalam satu tahun akan mendapatkan sisa hasil usaha sebesar 1%. Misalnya dalam satu tahun seorang pedagang melakukan transaksi sebesar Rp. 1.000.000 maka akan memperoleh sisa hasil usaha senilai Rp.10.000. Terdapat beberapa pedagang yang mendapatkan sisa hasil usaha mencapai Rp. 100.000-Rp. 150.000 dalam satu tahun, semua tergantung dari kemampuan masing-masing pedagang.

Gambar 3.1 Koperasi Paguyuban Kinanti Sebagai Tempat Penyediaan Barang Dagangan Berupa *Souvenir*



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2019

3.4 Barang Dagangan

Barang dagangan pedagang asongan Kinanti ini bermacam-macam dalam bentuk *souvenir* atau makanan. Biasanya satu pedagang akan fokus menjual satu macam jenis barang dagangan, akan tetapi sebagian juga ada yang menjual dua jenis barang dagangan sekaligus. Pedagang asongan yang menjual barang dagangan tersebut, masing-masing tidak dapat dipastikan jumlahnya setiap tahun, disebabkan ada pedagang yang sering berganti-ganti dalam menjual barang. Berikut merupakan beberapa bentuk barang dagangan yang dijual oleh pedagang asongan Kinanti:

3.4.1 *Souvenir*

Souvenir merupakan barang dagangan yang paling banyak dijual oleh pedagang asongan Kinanti. *Souvenir* yang dijual seperti gelang, kalung, tasbih, gantungan kunci, dan bolpoin. Alasan memilih menjual *souvenir* karena mereka dengan mudah dapat mengambil barang dagangan yang sudah tersedia di koperasi paguyuban. Apabila barang dagangan mereka habis, mereka bisa langsung membeli lagi ke koperasi, karena lokasi koperasi masih berada di wilayah Terminal Colo.

Gambar 3.2 Pedagang Kinanti Penjual *Souvenir* Sedang Menyiapkan Barang Dagangannya



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2019

3.4.2 Jenang Kudus

Barang dagangan yang sering dijual oleh pedagang asongan Kinanti selanjutnya adalah Jenang Kudus. Makanan tersebut merupakan salah satu makanan yang terkenal di Kabupaten Kudus dan menjadi oleh-oleh yang sering diincar oleh para wisatawan. Para pedagang asongan Kinanti mengambil Jenang Kudus ini dari agen-agen yang sudah berkerja sama dengan pihak paguyuban. Berbeda dengan barang dagangan *souvenir* yang sistemnya harus membeli dulu atau *kulakkan*, kemudian baru mendapatkan barangnya untuk dijual. Barang dagangan Jenang Kudus ini sistemnya ambil barang tanpa membeli terlebih dahulu, ketika barang sudah laku maka pedagang baru bisa membayar jenang ke agen yang bersangkutan sesuai perjanjian yang sudah disepakati.

3.4.3 Buah dan Hasil Bumi Khas Muria

Oleh-oleh lainnya yang menjadi daya tarik ketika berkunjung ke Obyek Wisata Colo adalah buah dan hasil bumi khas Muria seperti jeruk pamelu, parijoto, delima, pisang byar, talas, ubi, ganyong, dan lain sebagainya. Selain itu, ketika ada musim buah tertentu mereka juga ikut menjualnya, seperti ketika

musim buah mangga, durian, dan rambutan. Para pedagang buah ini sebagian besar berasal dari Desa Kajar karena beberapa komoditas tersebut dibudidayakan di Desa Kajar. Mereka menjual hasil bumi seperti talas, ubi, ganyong, dan pisang byar dalam keadaan sudah di rebus.

3.4.4 Makanan Ringan

Selain dijual dalam keadaan sudah direbus, beberapa hasil bumi khas Muria diolah dalam bentuk makanan ringan seperti keripik. Keripik yang dijual antara lain keripik ubi, talas, pisang, dan sukun. Rasanya yang *original* tanpa tambahan pengawet dan perasa, menjadikan keripik-keripik tersebut juga menjadi salah satu oleh-oleh yang sering dibeli para wisatawan ketika berkunjung ke Obyek Wisata Colo. Makanan ringan lainnya yang dijual oleh pedagang asongan Kinanti adalah kerupuk tahu. Kerupuk tahu yang dijual merupakan produksi dari Mojokerto, akan tetapi para pedagang mengambilnya dari agen-agen yang sudah biasa menyuplai ke pedagang-pedagang oleh-oleh yang ada di Obyek Wisata Colo.

3.4.5 Nasi Bungkus

Selain barang dagangan yang dijual sebagai oleh-oleh, pedagang asongan Kinanti sebgaiian kecil ada yang menjual nasi bungkus. Nasi bungkus yang dijual merupakan nasi dengan lauk seperti sambal goreng, tahu, tempe, mie goreng, telur dadar, atau urap yang dibungkus dengan menggunakan kertas minyak dan dilapisi dengan koran. Nasi bungkus yang dijual merupakan hasil masakan sendiri yang diolah sekitar jam satu sampai jam tiga dini hari. Biasanya mereka juga menjual minumannya berupa teh manis yang dibungkus dengan plastik. Pada saat menjajakan dagangannya, nasi bungkus dan teh bungkus tersebut ditaruh pada sebuah *wakul*, yaitu sebuah wadah yang terbuat dari anyaman bambu.

3.4.6 Buku

Sebagian kecil pedagang asongan Kinanti ada yang menjual buku. Buku yang dijual antara lain buku tuntunan keagamaan, buku tentang Wali Songo, dan kumpulan doa-doa. Pedagang asongan Kinanti yang menjual buku-buku tersebut semakin sedikit keberadaannya. Hal tersebut disebabkan minat wisatawan untuk membeli buku semakin berkurang. Ada sekitar delapan orang pedagang asongan Kinanti yang masih bertahan menjual buku.

3.5 Faktor Pendorong Untuk Menjadi Pedagang Asongan

Menjadi pedagang di area Obyek Wisata Colo merupakan salah satu tindakan ekonomi yang banyak dilakukan oleh masyarakat Desa Colo khususnya dan masyarakat yang berasal dari desa di Kecamatan Dawe pada umumnya. Desa Colo merupakan salah satu desa wisata di Kabupaten Kudus yang cukup ramai dikunjungi, hal utama yang menjadi daya tarik wisatawan adalah terdapatnya Makam Sunan Muria sebagai salah satu bagian dari Wali Songo. Terdapat banyak jenis pedagang yang ditemukan di area Obyek Wisata Colo, salah satunya yaitu pedagang asongan yang tergabung pada Paguyuban Kinanti. Dari hasil penelitian dapat ditemukan beberapa faktor yang mendorong sebagian masyarakat memilih menjadi pedagang asongan, khususnya pedagang asongan pada Paguyuban Kinanti.

3.5.1 Faktor Ekonomi

Seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi yang semakin tinggi mengakibatkan kebutuhan ekonomi juga ikut naik. Kebutuhan manusia sangat beragam salah satunya kebutuhan pokok, seperti sandang, pangan, dan papan. Kebutuhan sandang, yaitu pakaian yang berfungsi untuk melindungi tubuh dari gangguan atau bahaya luar seperti gesekan dengan benda lain, panas matahari, dan dinginnya angin malam. Kebutuhan pokok selanjutnya adalah pangan, yaitu makan dan minum. Tanpa makan dan minum tentu akan

mengganggu keberlangsungan hidup karena tidak adanya tenaga atau semangat untuk melakukan aktifitas seperti bekerja. Kebutuhan pokok terakhir adalah papan atau tempat tinggal yang berfungsi sebagai tempat berlindung dari panas dan hujan serta sebagai tempat beristirahat. Dilihat dari kebutuhan pokok tersebut sudah cukup besar biaya yang harus dikeluarkan, belum lagi kebutuhan pendukung lainnya untuk memuaskan diri.

Mengandalkan satu tulang punggung dalam satu keluarga sebagian masyarakat beranggapan belum mampu untuk menopang biaya kebutuhan keluarga. Oleh sebab itu, alasan sebagian besar perempuan bergabung menjadi pedagang asongan Kinanti adalah untuk membantu perekonomian keluarga. Disebabkan kondisi ekonomi yang serba sulit untuk mencukupi kebutuhan hidup yang disebabkan penghasilan pasangan yang tidak menentu atau sekedar untuk menambah penghasilan keluarga, seperti yang diungkapkan oleh salah satu pedagang asongan Kinanti, Ibu Indarti (38), bahwa:

“Alasan saya bergabung menjadi pedagang asongan Kinanti ya karena ingin membantu suami yang bekerja sebagai tukang ojek. Penghasilannya kan tidak menentu juga masih punya anak sekolah yang harus dipenuhi kebutuhannya. Apalagi anak sekarang ini banyak maunya”.

(Hasil Wawancara, 11 September 2019)

Ungkapan di atas menunjukkan bahwa selain kebutuhan pokok atau kebutuhan primer yang harus dipenuhi terdapat kebutuhan lainnya yang perlu dipenuhi juga, yaitu kebutuhan sekunder seperti pendidikan untuk anak. Pendidikan sangat penting untuk menambah ilmu pengetahuan dan diharapkan dengan pendidikan dapat menjadikan perekonomian keluarga nantinya akan lebih baik. Selanjutnya kebutuhan tersier juga perlu dipenuhi untuk memuaskan diri seperti alat transportasi pribadi dan alat komunikasi.

3.5.2 Faktor Sosial dan Budaya

Setiap orang berupaya keras untuk mencari pekerjaan agar dapat mempertahankan hidupnya dengan baik. Banyak profesi yang bisa dijalankan

seperti menjadi pengusaha, pekerja pemerintah, seniman, dan lain sebagainya. Namun di tengah keterbatasan yang dialami dan sulitnya mencari pekerjaan secara formal maka pekerjaan informal banyak digeluti, salah satunya sebagai pedagang. Terlebih di tempat keramaian, banyak pedagang yang bermunculan menawarkan barang dagangan mereka.

Mereka memilih menjadi pedagang asongan Kinanti salah satunya karena lingkungan sosial mereka sebagian besar juga menjadi pedagang, seperti orang tua atau saudara yang bekerja menjadi pedagang di kios atau menjadi pedagang asongan itu sendiri. Secara langsung mereka sudah memiliki relasi sosial yang baik dalam hal pekerjaan, yaitu sama-sama menjadi pedagang. Hubungan yang baik nantinya akan menghasilkan kerjasama yang kuat dalam mempermudah pekerjaan mereka. Relasi sosial yang baik tersebut biasanya terbentuk dari hubungan emosional melalui persamaan daerah asal, hubungan kekerabatan dan kesamaan profesi, seperti yang dikatakan oleh Mas Afendi (27) bahwa:

“Keahlian saya emang pedagang mba, semua anggota keluarga saya sebagian besar adalah pedagang. Saya ini anak ketiga dari tiga bersaudara, dua kakak saya sudah berkeluarga. Ibu dan kakak saya pedagang buah seperti pisang, delima, jeruk, parijoto, ganyong dan sebagainya di gapura menuju Makam Sunan Muria. Kalau kakak saya yang satunya pedagang di wisata Air Tiga Rasa Rejenu, yah tidak jauhlah dari Obyek Wisata Colo ini. Dari dulu, dari kakek dan nenek saya, pekerjaan sebagai pedagang sudah seperti pekerjaan keluarga. Istilahnya ya sudah mendarah daging mba. Semisal saya lagi gak jualan di terminal, saya membantu ibu saya menyiapkan dagangannya untuk dibawa ke tempat jualannya”.

(Hasil Wawancara, 30 September 2019)

Banyaknya masyarakat yang mengadu nasib di Obyek Wisata Colo khususnya di area wisata religi Sunan Muria juga disebabkan adanya suatu kepercayaan yang beredar di masyarakat. Mereka percaya bahwa selain mencari rezeki, mereka juga akan mendapatkan keberkahan dari Sunan Muria melalui kegiatan berdagang. Hal tersebut dapat ditunjukkan melalui beberapa kegiatan budaya yang dilakukan oleh seluruh elemen yang berada di sekitar Sunan Muria. Kegiatan kebudayaan tersebut seperti peringatan *sewu kupat* sebagai wujud

terima kasih kepada Sang Pencipta juga sebagai wujud penghormatan kepada Kanjeng Sunan Muria. Selain itu, di Kabupaten Kudus sendiri terdapat ajaran yang sangat terkenal dari Sunan Kudus, yaitu *Gusjigang* yang merupakan akronim dari *bagus, ngaji, lan dagang*. Dapat diartikan ajaran yang memiliki makna bagus akhlaknya, pandai mengaji, dan pintar berdagang. Oleh sebab itu, sebagian masyarakat Kabupaten Kudus khususnya Desa Colo dan sekitarnya terdorong semangatnya untuk melakukan kegiatan berdagang, terlebih berdagang di area wali.

3.5.3 Faktor Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu hal yang penting bagi kehidupan seseorang dalam memperoleh masa depan yang lebih baik. Melalui pendidikan seseorang bisa terangkat derajatnya di mata masyarakat. Orang berpendidikan mempunyai nilai yang lebih tinggi baik bagi dirinya sendiri maupun dalam kehidupan sosial.

Tingkat pendidikan pedagang asongan Kinanti rata-rata hanya mengenyam pendidikan tamat SD-SLTP, seperti yang disampaikan oleh Bapak Suparmanto (34) sebagai Ketua II Paguyuban Kinanti, bahwa:

“Rata-rata pendidikan anggota kami itu tamat SD-SMP/ Mts mba. Ada sih yang tinggi sampai tingkat SMA tapi hanya satu atau dua orang saja. Apalagi yang sarjana gak ada sama sekali, masa sekolah tinggi-tinggi sampai sarjana cuma jadi pedagang asongan, kan gak mungkin”.

(Hasil Wawancara, 11 September 2019)

Rendahnya pendidikan para anggota Kinanti inilah yang membuat mereka memilih untuk masuk ke sektor informal sebagai pedagang. Menjadi pedagang asongan adalah suatu pekerjaan yang tidak membutuhkan keahlian khusus dan tingkat pendidikan yang tinggi.

3.5.4 Faktor Musim

Selanjutnya faktor yang mendorong masyarakat menjadi pedagang asongan adalah faktor musim. Musim yang dimaksud dalam hal ini bukanlah musim alam

akan tetapi musim ziarah Wali Songo. Terdapat beberapa bulan yang akan ramai oleh para peziarah, yaitu bulan *Syuro*, *Mulud*, dan *Ruwah* dalam kalender Jawa sedangkan dalam kalender Islam berarti bulan Muharram, Rabi'ul Awal, dan Sya'ban. Bulan-bulan tersebut dianggap memiliki makna khusus baik secara agama maupun budaya. Kehadiran Makam Sunan Muria di Desa Colo inilah yang menjadikan daya tarik wisatawan menjadi sangat tinggi. Terlebih Terminal Colo sebagai pemberhentian bus para peziarah pada umumnya tentu menjadikan pedagang asongan Kinanti bersemangat untuk mencari penghasilan sebanyak-banyaknya.

Berjualan pada musim ziarah tentu menjadikan penghasilan yang didapatkan pedagang asongan Kinanti meningkat. Pada musim ziarah atau waktu ramai penghasilan mereka dapat mencapai Rp. 100.000-Rp. 200.000/ hari. Pada hari biasa atau waktu sepi penghasilan mereka menurun, rata-rata per hari mereka mendapatkan penghasilan sekitar Rp. 20.000 - Rp. 50.000. Namun kembali lagi pada masing-masing usaha dan waktu berjualan para pedagang. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Ibu Indarti (38), bahwa:

“Ya disini gak tentu mbak, kan kadang ramai kadang sepi. Kalau ramai penghasilan bersih mencapai Rp.200.000 itupun kerjanya dari pagi sampai sore. Kalau sepi ya hanya sekitar Rp.20.000 – Rp. 50.000, biasanya kalau sepi gitu pernah gak dapet uang sedikitpun, ya siangnya langsung pulang mba. Apalagi saat bulan puasa Ramadhan, lebih sering untuk gak berjualan karena para peziarah hampir gak ada yang naik bus gitu.”

(Hasil Wawancara, 11 September 2019)

3.6 Peran Pedagang Asongan Kinanti di Terminal Colo

Menurut Linton (1936:14), peran (*role*) merupakan aspek dinamis dari status. Apabila seseorang yang telah melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan status yang dia emban maka ia telah menjalankan suatu peran. Kedudukan dan peranan adalah dua hal yang tidak dapat dipisahkan. Disebabkan peran tersebut bersifat dinamis, di dalam masyarakat banyak individu yang memiliki lebih dari satu

peran yang berbeda-beda. Peran yang dijalankan oleh pedagang asongan Kinanti tidak sebatas hanya melakukan perannya sebagai penggerak perekonomian, melainkan menjalankan peran lainnya seperti peran sosial dan budaya.

3.6.1 Peran Ekonomi

Pelaku ekonomi merupakan individu-individu atau lembaga-lembaga yang terlibat dalam proses kegiatan ekonomi baik kegiatan produksi, distribusi maupun konsumsi. Peranan pedagang asongan Kinanti menjadi pelaku ekonomi pada kegiatan distribusi, di mana para pedagang menjadi perantara dalam menyalurkan barang dari pihak produsen ke konsumen. Produsen yang dimaksud adalah para perusahaan atau sektor usaha yang memproduksi barang dagangan berupa oleh-oleh sedangkan konsumen yang dimaksud adalah pembeli terutama para wisatawan.

Peranan pedagang sebagai salah satu pelaku kegiatan ekonomi sangat berpengaruh terhadap perkembangan perekonomian masyarakat, termasuk peranan pedagang asongan Kinanti yang menjadi salah satu penggerak perekonomian masyarakat Desa Colo dan sekitarnya. Pedagang asongan Kinanti ini menjadi distributor dengan mengambil barang dagangan dari para produsen oleh-oleh baik berupa makanan maupun *souvenir* yang kemudian ditawarkan kepada para wisatawan sebagai calon konsumen. Berbeda dengan kelompok enam yang merupakan pedagang buah dan hasil bumi khas Muria, mereka menjadi produsen sekaligus distributor.

3.6.2 Peran Sosial

Manusia disebut sebagai makhluk sosial di mana manusia satu dengan manusia lainnya saling membutuhkan. Setiap manusia memiliki peran sosial dengan melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan status sosialnya. Peran dan status sosial ini merupakan suatu hal yang tidak dapat dipisahkan. Pada suatu masyarakat, peran sosial sangatlah penting karena peran akan

mengatur pola perilaku seseorang berdasarkan norma-norma yang berlaku di masyarakat.

Selain sebagai pedagang yang bertugas menjajakan barang dagangannya, pedagang asongan Kinanti juga menumbuhkan jiwa sosialnya dengan membantu sesama melalui penggalangan dana untuk membantu daerah yang terkena bencana. Penggalangan dana dilakukan mulai dari anggota Kinanti terlebih dahulu. Selanjutnya kepada masyarakat atau wisatawan yang berada di area Terminal Colo Kabupaten Kudus. Setelah penggalangan dana tersebut dianggap cukup, pengurus paguyuban langsung menyalurkannya kepada pihak yang membutuhkan. Selain kegiatan penggalangan dana, kegiatan sosial lainnya yang dilakukan adalah kerja bakti dalam membersihkan Terminal Colo, mengingat Terminal Colo sebagai tempat untuk mereka bekerja. Kerja bakti tersebut tidak hanya dilakukan oleh para pedagang asongan Kinanti, tetapi juga dibantu oleh anggota paguyuban lainnya yang berada di Obyek Wisata Colo khususnya di sekitar terminal seperti Paguyuban Pedagang Pemilik Kios dan Warung (P3KW) dan Paguyuban Ojek Colo.

3.6.3 Peran Budaya

Koentjaraningrat (1980:180) mengatakan bahwa kebudayaan adalah keseluruhan sistem gagasan, tindakan, dan hasil karya manusia dalam rangka berkehidupan masyarakat yang dijadikan milik diri manusia melalui proses belajar. Kebudayaan setiap masyarakat tentunya berbeda-beda dipengaruhi beberapa faktor seperti keadaan sosial, ekonomi, pendidikan, maupun geografis suatu wilayah. Masing-masing masyarakat memiliki kebudayaan dengan ciri khas tersendiri yang dapat menjadi daya tarik bagi masyarakat lainnya. Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus memiliki sebuah tradisi yang menarik banyak wisatawan luar daerah yaitu parade *sewu kupat*. Tradisi tersebut merupakan kearifan lokal masyarakat setempat sebagai bentuk penghormatan terhadap tokoh penyebar agama Islam yang paling berpengaruh di Desa Colo,

yaitu Sunan Muria. Kegiatan tersebut dilaksanakan setiap tanggal delapan *Syawal* atau dalam masyarakat Jawa menyebutnya dengan istilah *bodho kupat*. Selain sebagai bentuk menghormati Kanjeng Sunan Muria, parade *sewu kupat* juga sebagai wujud rasa syukur kepada Sang Pencipta atas nikmat dan karunia yang telah diberikan.

Kegiatan parade *sewu kupat* melibatkan seluruh elemen masyarakat Desa Colo, termasuk paguyuban-paguyuban yang terbentuk ikut berperan serta pada tradisi tersebut, tidak terkecuali Paguyuban Kinanti. Persiapan untuk mengikuti parade *sewu kupat* sudah dilakukan sejak hari kedua Idul Fitri dengan memilih anggota yang akan menjadi perwakilan dari Paguyuban Kinanti. Ada sebanyak 20 orang yang menjadi perwakilan Paguyuban Kinanti, diambil dari lima kelompok dengan masing-masing kelompok empat orang. Kelompok enam yang khusus penjual buah tidak diikutsertakan karena anggotanya yang sudah tidak muda lagi. Peserta parade setiap tahunnya akan *dirolling* atau bergilir agar semua dapat ikut merasakan. Setelah penentuan peserta parade, hari berikutnya adalah menyiapkan perlengkapan dan barang apa saja yang perlu dibawa. Adapun barang yang dibawa merupakan hasil bumi yang tumbuh di sekitar Gunung Muria seperti singkong, talas, ubi jalar, pisang, parijoto, labu siyam, kacang panjang, sawi, pepaya, jeruk pamelon, alpokat, delima dan lain sebagainya. Hasil bumi tersebut ditata di dalam *wakul* atau sebuah wadah yang terbuat dari anyaman bambu sehari sebelum acara parade dimulai. Masing-masing peserta membawa satu *wakul* dengan isi yang berbeda-beda dari peserta lainnya sedangkan untuk pakaian yang dikenakan adalah pakaian tradisional Jawa Tengah. Pada tahun 2019 ini, untuk perempuan mengenakan baju kebaya serta kain *jarik* sebagai bawahannya dan memakai jilbab berwarna hijau. Warna hijau dipilih karena sesuai anjuran Bupati Kudus H. Muhammad Tamzil bahwa warna tersebut melambangkan alam dan kehidupan, menunjukkan kegiatan ini merupakan simbol terima kasih kepada alam yang telah memberikan sumber kehidupan bagi masyarakat, khususnya masyarakat Desa Colo dan sekitarnya.

Perlengkapan lainnya ada selendang untuk menggendong *wakul* dan *caping* bambu yang bertuliskan “Kinanti” sedangkan untuk laki-laki juga mengenakan pakaian tradisional berupa baju adat *beskap* dengan bentuk seperti jas serta memakai *blankon* sebagai penutup kepala.

Mengikuti kegiatan parade *sewu kupat* Kanjeng Sunan Muria merupakan bentuk peran serta pedagang asongan Kinanti dalam upaya melestarikan budaya daerah setempat. Selain itu, sebagai bentuk rasa syukur kepada Sang Ilahi yang telah memberikan kesempatan untuk mengais rezeki di tanah Muria.

Gambar 3.3 Ibu-Ibu Pedagang Asongan Kinanti dengan Pakaian Tradisional Siap Mengikuti Parade *Sewu Kupat*



Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2019

BAB 4

STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG ASONGAN PADA PAGUYUBAN KINANTI

Strategi dibutuhkan oleh suatu kelompok untuk mempertahankan keberadaannya di lingkungan sosial. Strategi dalam kelompok dapat digunakan untuk mengarahkan para anggotanya kemana seharusnya berjalan untuk mencapai tujuan bersama dan sebagai upaya untuk mengatasi permasalahan yang timbul, baik dari dalam maupun dari luar kelompok. Sesuai dengan pendapat Steiner dalam Rachmat (2014:2) bahwa strategi adalah suatu cara untuk mencapai tujuan. Strategi merupakan rencana jangka panjang atas aktifitas-aktifitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan.

Pada sebuah paguyuban pedagang, strategi bertahan sangat diperlukan dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin besar. Setiap usaha yang dijalankan akan berjalan secara efektif apabila penerapan strategi dipersiapkan dan direncanakan dengan matang. Penerapan strategi dapat dikatakan berjalan secara efektif apabila apa yang menjadi keinginan atau tujuan dapat tercapai. Sebagaimana contohnya strategi bertahan berarti strategi-strategi yang diterapkan dalam mempertahankan posisinya di lingkungan di mana mereka berada. Sama halnya dengan pedagang asongan Kinanti yang harus mempunyai strategi bertahan, supaya dapat bertahan di tengah-tengah persaingan antar pedagang lain yang berada di Obyek Wisata Colo, khususnya di Terminal Colo yang telah dilakukan pembangunan tempat berjualan untuk pedagang kios dan warung. Hal tersebut menjadi sebuah ancaman untuk pedagang asongan Kinanti, maka dari itu strategi bertahan dibutuhkan untuk mempertahankan keberadaan mereka di Terminal Colo. Terdapat dua macam bentuk strategi yang dilakukan, yaitu strategi paguyuban dan strategi dari masing-masing pedagang asongan Kinanti itu sendiri.

4.1 Strategi Paguyuban

Strategi paguyuban yang dimaksud dalam penelitian ini adalah strategi-strategi yang dibentuk oleh pengurus paguyuban untuk kepentingan seluruh elemen yang tergabung dalam Paguyuban Kinanti. Tujuannya adalah untuk memperkuat paguyuban agar lebih kompak dengan mempererat hubungan antar anggota. Strategi-strategi yang dibentuk antara lain pertemuan rutin, *selametan*, halal bihalal, *refreshing*, dan hubungan kerja sama dengan pihak luar.

4.1.1 Pertemuan Rutin

Salah satu strategi utama supaya organisasi tetap berjalan dengan baik adalah dengan mengadakan pertemuan rutin, tidak terkecuali dengan Paguyuban Kinanti yang selalu mengadakan pertemuan rutin minimal satu bulan sekali. Pertemuan rutin pada Paguyuban Kinanti dilakukan dengan dua tahap, yaitu tahap pertama pertemuan dilakukan dengan seluruh pengurus setiap satu bulan sekali pada hari Selasa di Terminal Colo. Selanjutnya tahap kedua adalah pertemuan rutin per kelompok, yaitu hasil pertemuan pengurus yang akan disampaikan oleh ketua kelompok terhadap anggotanya masing-masing. Pertemuan kelompok juga dilakukan satu bulan sekali antara hari Rabu, Kamis atau Jumat sesuai dengan kesediaan masing-masing kelompok. Tempat untuk diadakannya pertemuan kelompok adalah di rumah salah satu anggota kelompok yang bersangkutan secara bergantian.

Permasalahan yang dibahas dalam pertemuan rutin Paguyuban Kinanti tentunya tidak jauh dari hal-hal yang berkaitan dengan organisasi, seperti yang selalu tidak ketinggalan dalam pembahasan adalah masalah kekompakan baik itu dalam lingkup pengurus maupun masing-masing kelompok. Masalah keuangan menjadi salah satu hal yang paling penting dalam berjalannya sebuah organisasi, seperti yang disampaikan oleh Bapak Suparmanto (34), bahwa:

“Kalau pertemuan itu kita membahas hal-hal yang ada hubungannya dengan organisasi. Contohnya seperti kekompakan, organisasi bisa bertahan kalau anggotanya ini bisa kompak, kita saling menghargai antara anggota dan pengurus jadi organisasi bisa berjalan baik kalau seperti itu. Selanjutnya itu masalah keuangan, organisasi kalau keuangannya tidak beres otomatis nanti gampang untuk digoyahkan oleh pihak luar, itu yang penting. Organisasi yang penting itu adalah masalah kekompakan dan keuangan”.

(Hasil Wawancara, 11 September 2019)

Tidak hanya membahas hal-hal yang berkaitan dengan organisasi, pertemuan rutin pada Paguyuban Kinanti juga ditambahkan dengan kegiatan keagamaan seperti tahlil atau istigosah. Melalui kegiatan tersebut mereka berdoa untuk selalu memudahkan dalam bekerja, mendapat rejeki yang halal dan berkah. Dapat dikatakan kegiatan duniawi harus disertai dengan kegiatan mengingat akhirat agar dapat seimbang.

4.1.2 *Selamatan*

Selain kegiatan berdoa yang dilakukan pada pertemuan rutin, terdapat juga do'a bersama yang dilakukan oleh seluruh pengurus dan anggota Kinanti melalui *selamatan*. Kegiatan tersebut dilakukan pada setiap bulan *Ruwah* pada kalender Jawa sehingga biasa disebut dengan *selamatan ruwahan*. Istilah lain adalah berdoa bersama sebagai wujud rasa syukur atas kelimpahan rejeki yang diberikan selama ini serta memohon untuk selalu diberikan keselamatan dan perlindungan dari sesuatu yang tidak dikehendaki. Pernyataan tersebut sejalan dengan apa yang disampaikan oleh Bapak Suparmanto (34) yang memberikan penjelasan mengenai kegiatan *selamatan* pedagang asongan Kinanti bahwa:

“Yang namanya hidup ya mba, pasti menginginkan adanya keselamatan dan juga keberkahan. Nah kalau di Kinanti ini kita adakan yang namanya *selamatan ruwahan*, yaitu dilaksanakan setiap satu tahun sekali pada bulan ruwah, atau kita biasa menyebutnya dengan bancaan. Selain untuk meminta keselamatan dan perlindungan dari Allah SWT, melalui kegiatan ini juga sebagai wujud rasa syukur kita atas kelimpahan rejeki selama kita bekerja di terminal ini.”

(Hasil Wawancara, 11 September 2019)

Bapak Suparmanto (34) kembali menjelaskan bahwa kegiatan *selamatan ruwahan* diadakan di tempat peristirahatan yang ada di Terminal Colo. Praktik *selamatan* pada Paguyuban Kinanti tidak jauh berbeda dengan *selamatan* pada umumnya. Kegiatan *selamatan* dipimpin oleh tokoh agama atau modin yang berasal dari Desa Colo. Rangkaian acaranya meliputi doa bersama dengan pembacaan yasin, tahlil, dan manaqib. Setelah rangkaian doa selesai akan dilanjutkan dengan makan bersama dengan duduk bersila mengitari makanan yang sudah disediakan. Makanan yang dibawa berupa nasi tumpeng, ayam ingkung, kluban urap, tahu, tempe, dan makanan pendukung lainnya. Makanan tersebut memang sering disajikan dalam acara *selamatan* oleh masyarakat Jawa. Nasi tumpeng yang berbentuk kerucut seperti gunung yang menjulang tinggi adalah sebagai simbol adanya kuasa yang lebih besar dari manusia yaitu Tuhan. Pengakuan tersebut diwujudkan melalui rasa syukur dan pengharapan kepada-Nya supaya menjadikan hidup lebih baik. Selain itu, nasi tumpeng juga melambangkan Gunung Muria, karena keberadaannya menciptakan peluang pekerjaan bagi masyarakat Desa Colo dan sekitarnya, salah satunya sebagai pedagang asongan Kinanti ini. Lauknya ada ayam ingkung, yaitu ayam kampung jantan yang dimasak secara utuh, memiliki makna ketenangan hati dan simbol menyembah Tuhan. Tidak ketinggalan kluban urap, yaitu sayur seperti kacang panjang, touge, atau bayam yang direbus kemudian dicampur dengan parutan kelapa yang sudah dibumbui, memiliki makna bahwa manusia harus mampu mencari rejeki untuk menafkahi keluarga. Melalui perkerjaan sebagai pedagang asongan Kinanti ini diharapkan dapat menjadi ladang rejeki untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Setiap kelompok menyediakan lima *ambeng* atau nampan yang berisikan makanan tersebut. Setiap kelompok bebas menentukan untuk masak bersama-sama satu kelompok atau memesan ke tempat lain, semua tergantung kesepakatan masing-masing kelompok. Diadakannya *selamatan* ini, bertujuan untuk membentuk kerukunan dan ketentraman antar semua elemen

yang tergabung dalam Paguyuban Kinanti serta mengharap keberkahan dan keselamatan dari Allah atas apa yang sudah diberikan selama ini.

4.1.3 Halal Bihalal

Tidak dapat dipungkiri bahwa seseorang dalam berkehidupan sosial memiliki kesalahan dengan orang lain baik yang disengaja maupun tidak disengaja. Begitu juga orang-orang yang tergabung dalam Paguyuban Kinanti. Oleh sebab itu, strategi untuk mempertahankan hubungan baik antar pengurus dan anggota Kinanti salah satunya melalui kegiatan halal bihalal yang dilakukan setiap akhir bulan *Syawal* yang rutin dilaksanakan setiap tahunnya. Kegiatan halal bihalal dilakukan sebagai media untuk saling maaf-maafan antara satu dengan yang lainnya setelah melakukan ibadah puasa Ramadhan.

Sama halnya dengan acara *selamatan ruwahan*, acara halal bihalal juga dilaksanakan di terminal. Selain anggota dan pengurus, halal bihalal ini juga mengundang tokoh-tokoh masyarakat yang ada di Desa Colo seperti kyai, modin, ketua RW, dan kepala desa. Acara dimulai dengan beberapa sambutan seperti dari kepala desa, perwakilan tokoh masyarakat, dan ketua Paguyuban Kinanti. Setelah itu dilanjutkan dengan tahlilan dan sholawatan bersama. Selanjutnya diisi dengan *mau'idhoh khasanah* atau ceramah oleh kyai, isi dari ceramah yang disampaikan biasanya adalah mengenai bab jual beli karena hal itu berhubungan langsung dengan pedagang. Setelah ceramah dan istirahat selesai, acara halal bihalal ditutup dengan *mushafahah* atau salam-salaman. Melalui kegiatan ini diharapkan hubungan seluruh elemen yang tergabung dalam Paguyuban Kinanti tetap terjaga dengan baik karena sudah saling memaafkan serta tetap menjaga kerukunan dan kebersamaan.

Gambar 4.1 Sambutan Kepala Desa Colo Pada Acara Halal Bihalal Paguyuban Kinanti 1440 H



Sumber: Dokumentasi Peneliti Tahun 2019

Kegiatan halal bihalal yang dilaksanakan setiap bulan Syawal ini mendapat respon positif dari para anggota Kinanti, mereka dapat mempererat silaturahmi antar pedagang. Dan perasaan senang karena merasa kembali ke fitrah setelah saling maaf-maafan satu sama lain, seperti yang diungkapkan oleh Mas Afendi (27), salah satu anggota Kinanti yang selalu menghadiri acara halal bihalal pada Paguyuban Kinanti, bahwa:

“Yang dirasakan kalau mengikuti halal bihalal ya senang mba, bisa ketemu teman-teman sesama pedagang. Namanya hidup dalam satu paguyuban kan tidak tahu punya salah apa tidak dengan yang lainnya. Jadi melalui kegiatan halal bihalal ini kita bisa maaf-maafan. Dengan begitu, merasa hati menjadi bersih gitu dan tambah semangat lagi dalam menjadi pribadi yang lebih baik”.

(Hasil Wawancara, 30 September 2019)

4.1.4 Refreshing

Kebutuhan pokok yang semakin meningkat tentu dibutuhkan kerja keras untuk dapat memenuhinya. Kerja keras yang dilakukan setiap hari akan membuat tubuh merasa lelah, pikiran jenuh, dan tingkat emosional tinggi, seperti halnya para pedagang asongan Kinanti yang setiap hari harus berjualan menawarkan barang dagangannya yang dapat membuat mereka jenuh sehingga perlu adanya

hiburan. Oleh sebab itu dibutuhkan kegiatan pendukung untuk menyeimbangkan keadaan, yaitu melalui kegiatan *refreshing*, dalam kamus bahasa Inggris *refreshing* berarti “menyegarkan” sehingga dapat dikatakan bahwa *refreshing* adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk menghibur diri supaya dapat mengembalikan keadaan diri lebih segar dan kembali bersemangat.

Kegiatan *refreshing* pada Paguyuban Kinanti diadakan setiap satu tahun sekali dengan agenda berziarah ke makam wali atau dengan mengunjungi tempat wisata. Agenda tersebut dilakukan secara bergantian, misalkan tahun ini sudah ziarah ke makam wali maka agenda tahun depan berkunjung ke tempat wisata. Pada agenda ziarah, para anggota Kinanti diperbolehkan untuk mengajak anggota keluarga mereka sedangkan untuk agenda wisata hanya pengurus dan anggota Kinanti saja yang dapat mengikutinya. Kaitannya dengan biaya, untuk agenda ziarah para anggota Kinanti diberikan subsidi dalam pembayarannya, misal total pembayarannya sebesar Rp.300.000 pihak paguyuban memberikan subsidi sebesar Rp.200.000 maka sisanya Rp.100.000 dari anggota itu sendiri. Apabila anggota keluarga lain ikut maka pembayaran keseluruhan ditanggung oleh yang bersangkutan. Pada agenda wisata, seluruh anggota yang ikut serta digratiskan. Biaya subsidi ziarah maupun biaya untuk wisata, semua diambil dari kas Paguyuban Kinanti.

Melalui kegiatan *refreshing* yang dilakukan, pedagang merasa kembali bersemangat untuk melanjutkan kegiatan berdagang mereka. Selain itu, dapat mempererat hubungan kekeluargaan dalam paguyuban. Kegiatan *refreshing* juga dianggap tidak memberatkan para pedagang karena sudah diringkankan oleh pihak paguyuban dengan menggunakan uang kas yang sudah terkumpul. Hal tersebut sejalan dengan apa yang disampaikan oleh Ibu Indarti (35) yang selalu mengikuti kegiatan *refreshing* yang diadakan bahwa:

“Enak mba kalau di Kinanti, setiap tahunnya ada *refreshing*nya, entah itu ziarah atau sekedar kemana gitu. Pedagang juga merasa gak diberatkan dengan biaya, karena sudah dibantu dengan kas paguyuban. Kalau sudah *refreshing* itu rasanya di hati seneng banget, bisa jalan-jalan sama keluarga dan teman-teman sesama pedagang. Kita bisa foto-foto bersama, semakin menambah keakraban. Makanya, kalau ada kegiatan *refreshing* saya usahakan ikut mengajak anak dan suami.”

(Hasil Wawancara, 11 September 2019)

4.1.5 Hubungan Kerjasama

Pada hakikatnya manusia merupakan makhluk sosial yang tidak dapat hidup sendiri tanpa bantuan orang lain, begitu juga sebuah kelompok membutuhkan kelompok lainnya dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Paguyuban Kinanti melakukan hubungan kerjasama dengan pihak luar untuk mencapai kepentingan bersama. Kerjasama tersebut dilakukan dengan beberapa pihak, yaitu sebagai berikut:

1) Kerjasama dengan Pemasok Barang

Barang dagangan yang dijual pedagang asongan Kinanti umumnya adalah oleh-oleh berupa makanan dan *souvenir*, kecuali pada kelompok enam yang hanya menjual buah-buahan atau hasil bumi khas Muria. Makanan yang dijual antara kelompok satu sampai lima antara lain Jenang Kudus, kerupuk tahu, keripik, dan nasi bungkus, akan tetapi kebanyakan dari mereka makanan yang dijual adalah Jenang Kudus. Karena tidak mampu memproduksi sendiri, pihak paguyuban berkerjasama dengan empat Perusahaan Jenang (PJ) yang ada di Kudus, yaitu PJ Sinar Fadil, PJ M Furqon, PJ Mubarak, dan PJ Mubaroaha. Kerjasama dengan beberapa PJ tersebut dilakukan kontrak selama satu tahun dengan pemberian pajak sebesar Rp. 750.000/PJ. Pernah melakukan kontrak dalam waktu dua tahun, tetapi dianggap dapat merugikan pihak paguyuban karena melihat jenang adalah makanan yang hanya bertahan kurang lebih selama satu tahun. Apabila dilakukan kontrak selama satu tahun, kemungkinan untuk melakukan *return* atau pengembalian barang karena

barang cacat atau berjamur lebih mudah. Satu bulan sekali barang dicek untuk menjaga kualitas sebelum disalurkan kepada pembeli. Jenang dari PJ tersebut kemudian disetorkan ke masing-masing agen kemudian baru disetorkan ke pihak pedagang untuk dipasarkan. Satu pedagang asongan hanya diperbolehkan menjual jenang dari satu agen. Hal tersebut supaya jenang dari empat PJ yang sudah bekerja sama dengan pihak Paguyuban Kinanti dapat dipasarkan secara merata.

Paguyuban Kinanti juga bekerjasama dengan produsen *souvenir* yang memproduksi *souvenir* seperti gantungan kunci, tasbih, gelang, dan lain sebagainya. Produsen gantungan kunci berasal dari Desa Colo sendiri, gantungan kunci yang dibuat tersebut didesain dengan menampilkan gambar para Wali Songo. Gantungan kunci menjadi oleh-oleh yang paling banyak diminati, satu tahun bisa mencapai 1.500.000 pcs yang terjual. *Souvenir* lain seperti tasbih berasal dari Madura, tasbih yang diperjualkan terbuat dari kayu dengan pilihan warna mulai dari hitam, putih, coklat, dan kuning. Terdapat *souvenir* gelang yang berasal dari Demak dengan beberapa jenis gelang yang ditawarkan mulai dari gelang plastik, gelang kayu, dan gelang akrilik. Gelang yang paling terkenal dan sering dicari adalah gelang berbahan dasar kayu *kaoka*, terdapat kepercayaan bahwa kayu jenis ini memiliki beberapa manfaat seperti sebagai, penawar, penyembuh, dan pelindung dari penyakit.

2) Kerjasama dengan Koperasi

Kerjasama selanjutnya adalah dengan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Artha Bahana Syariah yang terletak di Jl. Gembong-Colo Km.1 Kecamatan Gembong Kabupaten Pati. KSP Artha Bahana memberi kemudahan kepada anggota Kinanti untuk melakukan pinjaman uang dengan hanya menunjukkan KTA Kinanti. Pinjaman yang diberikan maksimal sebanyak Rp. 5.000.000/orang dengan jangka waktu satu-dua tahun proses pengembaliannya beserta bunganya. Nantinya pihak Paguyuban Kinanti akan mendapatkan keuntungan sebesar 1% dari total pinjaman oleh para anggotanya dalam waktu satu tahun,

akan tetapi tidak semua anggota Kinanti ikut serta dalam meminjam uang ke koperasi Artha Bahana tersebut, seperti yang diungkapkan oleh Ibu Siti Aliyah (35), bahwa:

“Kalau yang pinjam ke koperasi yang ada di Gembong Pati itu saya gak ikut mba. Jadi tidak semua anggota ikut serta, hanya beberapa saja. Sebenarnya enak bisa dapat pinjaman untuk membantu kebutuhan ekonomi keluarga. Tapi takut kalau nantinya gak bisa bayar angsuran. Dapat penghasilan dari jualan meskipun tidak tentu sudah Alhamdulillah saya mba”.

(Hasil Wawancara, 13 September 2019)

Melalui kerjasama ini sangat membantu antara kedua belah pihak, di mana para anggota Paguyuban Kinanti terbantu dengan pinjaman uang untuk memenuhi kebutuhan mereka sedangkan pihak KSP juga terbantu dengan bertambahnya jumlah nasabah dari anggota Kinanti. Kedepannya, pihak Paguyuban Kinanti berharap supaya kerjasama ini tetap terjalin untuk membantu satu dengan yang lainnya. Selain itu, juga dapat mencapai tujuan bersama untuk lebih maju dan berkembang lebih baik.

4.1 Strategi Pedagang

Selanjutnya ada strategi dari pedagang, yaitu strategi yang dilakukan oleh masing-masing pedagang asongan Kinanti untuk mempertahankan keberadaannya di Terminal Colo. Para pedagang asongan Kinanti harus mampu menghadapi tantangan dan persoalan serta harus keluar dari kesulitan yang ada sebagai salah satu penggerak ekonomi di Obyek Wisata Colo. Banyak persaingan yang harus dihadapi, baik dari sesama anggota pedagang asongan Kinanti maupun dari pedagang-pedagang lain yang berada di Obyek Wisata Colo. Oleh sebab itu, mereka harus melakukan beberapa strategi untuk menghadapi semuanya dan mencapai tujuan yang diharapkan. Strategi-strategi yang dilakukan oleh pedagang asongan Kinanti antara lain menaati peraturan, menjaga sopan santun, komunikasi yang baik, memaksimalkan jam kerja, dan memanfaatkan media sosial.

4.2.1 Menaati Peraturan

Terdapat beberapa peraturan yang diberikan pihak Paguyuban Kinanti kepada para anggotanya yang berkaitan dengan cara berjualan, seperti daerah atau wilayah berjualan. Pedagang asongan Kinanti sendiri menempati area Terminal Colo, akan tetapi mereka diberi kelonggaran untuk dapat berjualan di luar area terminal seperti ketika terdapat bus yang parkir di jalan raya karena tidak kebagian tempat parkir di terminal, namun hanya sebatas jalan raya sebelah barat sebelum pangkalan Ojek Colo, sebelah timur dan utara pangkalan Ojek Colo tidak diperbolehkan karena sudah termasuk wilayah pedagang kios. Peraturan selanjutnya adalah tentang etika dalam berpakaian pada saat berjualan, yaitu harus rapi dan sopan. Selain itu para pedagang wajib memakai rompi yang sudah dibeli. Terdapat empat warna rompi yang berbeda dengan jadwal pemakaian pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1

Jadwal Pemakaian Rompi Pedagang Asongan Kinanti

No	Warna Rompi	Hari Pemakaian
1	Coklat	Minggu, Senin
2	Biru	Selasa, Rabu
3	Merah	Kamis, Jum'at
4	Hijau	Sabtu

Sumber: Data Primer Tahun 2019

Pedagang asongan harus menaati peraturan yang sudah disebutkan diatas untuk dapat bekerja dengan baik. Apabila melanggar maka akan ada sanksi yang diberikan, yaitu berupa *skorsing* atau pemberhentian sementara selama tiga hari. Oleh sebab itu, strategi bertahan para pedagang Kinanti paling utama adalah menaati peraturan yang sudah diberikan supaya dapat bekerja dengan lancar dan menjaga nama baik pedagang itu sendiri, seperti yang disampaikan oleh Ibu Tampi (40) bahwa:

“Kita kalau mau menjaga nama baik sendiri ya harus menaati peraturan yang ada mba. Misal kalau pakai rompi, sampai terminal ternyata salah ya harus balik ke rumah lagi untuk ganti biar tidak kena sanksi dari pihak paguyuban dan biar gak malu juga sama pedagang lainnya. Sanksi yang diberikan yaitu diberhentikan sementara dengan tidak boleh berjualan selama tiga hari.”

(Hasil Wawancara, 20 September 2019)

4.2.2 Menjaga Sopan Santun

Menjaga tingkah laku merupakan salah satu unsur penting dalam kegiatan bersosialisasi sehari-hari, termasuk dalam berjualan perlu adanya menjaga etika sopan santun terutama kepada pembeli. Sopan santun diperlukan untuk menjaga hubungan baik antara pedagang dengan pembeli. Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (KBBI) sopan santun berarti budi pekerti yang baik, tata krama, peradaban atau kesusilaan. Pihak Paguyuban Kinanti selalu menekankan kepada anggota mereka untuk selalu menjaga kesopanan terhadap pembeli, seperti tidak boleh menawarkan dagangan pada saat calon pembeli sedang makan atau sedang menerima telepon. Ketika calon pembeli sudah merasa terganggu maka keinginan untuk membeli akan hilang dan mengabaikan pedagang. Apabila pengurus mengetahui anggotanya ada yang bertindak tidak sopan maka akan langsung ditegur dan diperingati supaya tidak mengulangnya lagi.

4.2.3 Komunikasi yang Baik

Selain tingkah laku yang baik, dalam berjualan juga membutuhkan komunikasi yang baik. Kemampuan berkomunikasi merupakan kunci utama dalam berdagang. Seorang pedagang harus pandai berbicara kepada calon pembeli dengan menjelaskan produk yang dijualnya seperti dari mana asalnya, bagaimana keadaannya, dan apa keunggulannya. Selain harus pandai dalam menawarkan barang dagangannya, seorang pedagang juga dituntut untuk memiliki sikap peduli. Salah satu contoh sikap peduli pedagang adalah apabila ada calon pembeli yang berbicara maka wajib didengarkan dan berupaya

memberikan saran terbaik, bisa dengan barang dagangan yang ditawarkan sebagai solusinya. Tujuan komunikasi yang baik tentu supaya pembeli tertarik dan pada akhirnya akan membeli dagangan mereka.

Strategi yang digunakan dalam menawarkan dagangannya adalah dengan suara yang jelas dan sikap yang ramah menghampiri para wisatawan. Selain itu, memberikan potongan harga jika pembeli membeli dalam jumlah lebih banyak, seperti pada pedagang asongan Kinanti yang menjual *souvenir*, misal jika membeli satu gelang harganya Rp. 3.000 maka untuk dua gelang harganya Rp. 5.000. Melalui strategi tersebut diharapkan para wisatawan tertarik untuk membeli.

Gambar 4.2 Pedagang Asongan Kinanti Berupaya Menawarkan Barang Dagangan Mereka Kepada Wisatawan



Sumber: Dokumentasi Peneliti Tahun 2019

4.2.4 Memaksimalkan Jam Kerja

Tidak ada jadwal khusus untuk jam kerja para pedagang asongan Kinanti ini, semua diatur oleh masing-masing pedagang sesuai dengan batas kemampuan mereka. Para pedagang dibebaskan berjualan dalam waktu 24 jam, tidak ada batasan maksimal sampai waktu tertentu, namun pedagang biasanya berjualan antara pukul 06.00 pagi sampai pukul 21.00 malam. Jam kerja para pedagang asongan Kinanti ini berbeda-beda, hal tersebut disebabkan latar belakang masing-masing pedagang yang berbeda pula, sebagai contoh jam kerja pedagang

perempuan yang mempunyai anak kecil tentu berbeda dengan pedagang laki-laki yang belum berkeluarga. Jam kerja pedagang perempuan yang masih memiliki anak kecil atau yang masih bersekolah biasanya mereka ada dua waktu untuk berangkat bekerja, seperti yang disampaikan oleh Ibu Siti Aliyah (35), bahwa:

“Saya berangkat kerja itu dua kali mba, jam enam pagi sampai jam sembilan pagi, kemudian pulang dulu karena masih memiliki balita. Pulang ngurus anak sama masak buat makan siang. Lalu berangkat berjualan lagi mulai jam satu siang sampai sekitar jam empat atau lima sore”.

(Hasil Wawancara, 13 September 2019)

Selain faktor keadaan keluarga, jam kerja para pedagang asongan Kinanti juga disebabkan oleh faktor ramai atau sepi para wisatawan yang berkunjung. Ketika keadaan ramai mereka akan memaksimalkan jam kerjanya sedangkan jika keadaan sepi mereka bisa pulang lebih cepat. Pernyataan tersebut sesuai yang disampaikan oleh Bapak Sobirin (30) yang menjadi satu-satunya pedagang asongan Kinanti dari Desa Piji, bahwa:

“Saya berangkat dari rumah itu jam enam karena rumah saya lumayan jauh dari terminal. Biasanya waktu lamanya berjualan tergantung kondisi terminal mba, misal ramai saya dari jam enam sampai jam lima sore. Kalau sepi dari jam enam sampai jam tiga gitu sudah pulang. Intinya memanfaatkan dan memaksimalkan keadaan yang ada untuk keuntungan yang lebih besar”.

(Hasil Wawancara, 11 September 2019)

Memaksimalkan jam kerja tersebut termasuk salah satu strategi bertahan hidup secara aktif. Strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan dengan cara memaksimalkan segala sumber daya dan potensi yang ada, seperti yang dilakukan pedagang asongan Kinanti yang memaksimalkan jam kerja dan memanfaatkan keadaan Terminal Colo pada waktu ramai.

4.2.5 Sikap Pantang Menyerah

Ketika ingin mencapai kesuksesan, sikap pantang menyerah sangat dibutuhkan. Terutama dalam bekerja, kegagalan-kegagalan yang muncul harus

mampu dihadapi secara bijak. Menjadi pedagang asongan itu harus memiliki sikap sabar dan pantang menyerah, berjualan dari satu tempat ke tempat lain mengikuti calon pembeli yang ada. Berbeda dengan pedagang yang memiliki kios, toko, atau tempat berjualan pribadi yang tinggal duduk menunggu pembeli datang, pedagang asongan harus pandai melihat peluang dengan selalu memperhatikan orang-orang yang ada di sekitar mereka. Tidak semuanya orang yang dihampiri pedagang asongan akan tertarik dengan barang dagangan yang mereka bawa. Penolakan-penolakan sering mereka hadapi, tetapi hal tersebut sudah menjadi hal yang biasa. Mereka harus tetap bersemangat untuk terus menawarkan dagangannya.

Adanya skala prioritas seperti keluarga juga menjadi penyebab munculnya sikap pantang menyerah bagi pedagang asongan Kinanti. Mayoritas pedagang asongan Kinanti adalah sudah berkeluarga sehingga kebutuhan dalam keluarga harus dipenuhi oleh suami dan istri. Apalagi jika dalam keluarga terdapat kehadiran anak, tentu kebutuhannya akan semakin bertambah seperti kebutuhan makan, pakaian, dan sekolah anak. Kebutuhan keluarga merupakan tanggung jawab yang harus dilaksanakan oleh suami dan istri sebagai konsekuensi setelah memasuki kehidupan berumah tangga. Oleh sebab itu, dalam upaya memenuhi kebutuhan keluarga, kerja keras adalah kuncinya. Apabila dalam bekerja mudah menyerah, mau dibawa ke mana nanti kehidupan keluarganya. Oleh karena itu, sikap pantang menyerah harus dimiliki untuk mencapai keberhasilan.

4.2.6 Memanfaatkan Media Sosial

Seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin canggih, semua orang dapat terhubung dengan berbagai macam informasi tanpa terbatas ruang, jarak, dan waktu. Melalui kecanggihan teknologi tersebut, media sosial merupakan sarana yang paling sering dipakai oleh masyarakat. Pemanfaatan dari media sosial juga sangat beragam mulai dari berkomunikasi, belajar, berkarya, berdagang, dan sebagainya. Aplikasi Whatshapp merupakan salah satu aplikasi media sosial yang hampir semua orang pengguna *smartphone* menggunakannya.

Penggunaan Whatshapp untuk menunjang kinerja suatu kelompok dilakukan dengan pembuatan grup. Melalui grup di Whatshapp, para peserta yang tergabung di dalamnya dengan mudah mengirimkan pesan, foto, audio, video dan dokumen. Oleh sebab itu, dengan dibentuknya grup Whatshapp pada suatu kelompok dapat mempercepat alur komunikasi.

Pada Paguyuban Kinanti terdapat grup Whatshapp sebagai media komunikasi antar anggota dan pengurus. Ada dua macam grup Whatshapp yang ada di Paguyuban Kinanti, yaitu grup besar dan grup kelompok. Grup besar adalah grup yang pesertanya terdiri dari anggota dan pengurus. Peserta di dalam grup besar ini hanya sebagian dari keseluruhan anggota yang tergabung dalam paguyuban, yaitu sebanyak 49 orang dari 136 orang, dan untuk grup kelompok adalah grup yang dibuat oleh masing-masing kelompok, itupun tidak semua anggota kelompok menjadi peserta grup Whatshapp tersebut. Hal tersebut menunjukkan bahwa anggota Kinanti sebagian besar adalah orang tua yang tidak mengikuti perkembangan teknologi. Pembuatan grup Whatsahapp ini digunakan oleh pedagang sebagai media komunikasi untuk membahas persoalan yang berkaitan dengan paguyuban tanpa melalui tatap muka secara langsung. Persoalan yang dibahas seperti pengumuman pertemuan, info datangnya barang dagangan yang baru, info kedatangan bus, dan lain sebagainya. Melalui pemanfaatan media sosial ini, pedagang akan lebih cepat dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan.

BAB 5

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan tentang Strategi Bertahan Pedagang Asongan pada Paguyuban Kinanti (Studi Deskriptif di Terminal Colo Desa Colo Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus), dapat disimpulkan bahwa:

Pedagang asongan Kinanti merupakan pedagang asongan yang tergabung dalam paguyuban bernama Kinanti yang didirikan pada tahun 2004. Tercatat ada 136 pedagang asongan yang tergabung menjadi anggota Paguyuban Kinanti. Mereka berjualan di area Obyek Wisata Colo, lebih khususnya di Terminal Colo. Ada beberapa faktor yang mendorong masyarakat untuk menjadi pedagang asongan, antara lain: 1) Faktor ekonomi, sebagian besar pedagang asongan Kinanti adalah para perempuan yang mencari penghasilan tambahan untuk keluarga. 2) Faktor sosial dan budaya, artinya mereka menjadi pedagang asongan karena ada dorongan dari lingkungan sosial mereka berada. Umumnya keluarga, sanak saudara, dan tetangga mereka sebagian besar juga menjadi pedagang di Obyek Wisata Colo. Selain itu, budaya *Gusjigang (Bagus, Ngaji, lan Dagang)* dari Sunan Kudus menjadi salah satu penyemangat untuk menjadi seorang pedagang. 3) Faktor pendidikan, rata-rata pedagang asongan Kinanti pendidikannya masih rendah, yaitu hanya sampai pada tingkat dasar dan tingkat menengah pertama. 4) Faktor musim, yang dimaksud adalah musim ziarah karena di Obyek Wisata Colo yang paling menjadi daya tarik wisatawan adalah terdapatnya Makam Sunan Muria. Terminal Colo yang menjadi pemberhentian para peziarah, dapat menciptakan peluang untuk berdagang.

Pedagang asongan Kinanti juga memiliki beberapa peran, yaitu dalam peran ekonomi, mereka merupakan penggerak perekonomian masyarakat desa, khususnya bagi masyarakat Desa Colo dan Desa Kajar. Selain peran ekonomi, pedagang asongan Kinanti juga mempunyai peran sosial di masyarakat dengan ikut serta membantu ketika terjadi musibah di suatu tempat, seperti terjadi bencana alam. Terakhir adalah

kaitannya dengan peran budaya, pedagang asongan Kinanti ikut serta atau berpartisipasi dalam melestarikan budaya lokal seperti tradisi *Sewu Kupat*. Kegiatan tersebut dilakukan setiap tanggal delapan pada bulan Syawal, sebagai bentuk rasa syukur kepada Tuhan yang Maha Esa dan penghormatan kepada Kanjeng Sunan Muria.

Terdapat beberapa strategi yang dilakukan pedagang asongan Kinanti dalam menghadapi persaingan antar pedagang yang berada di Obyek Wisata Colo. Strategi yang dilakukan juga sebagai bentuk mempertahankan keberadaannya di Terminal Colo. Ada dua macam bentuk strategi yang dilakukan, yaitu strategi paguyuban dan strategi dari pedagang. Pertama, strategi paguyuban adalah strategi yang dibentuk oleh pengurus paguyuban untuk kepentingan seluruh anggota. Strategi tersebut antara lain: pertemuan rutin, *selametan*, halal bihalal, *refreshing*, dan hubungan kerjasama dengan pihak luar. Kedua, strategi yang dilakukan oleh pedagang itu sendiri untuk tetap mempertahankan keberadaannya sebagai pedagang asongan Kinanti di Terminal Colo. Strategi tersebut di antaranya adalah: menaati peraturan paguyuban, menjaga sopan santun, komunikasi yang baik, memaksimalkan jam kerja, sikap pantang menyerah, dan memanfaatkan media sosial.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, akan merujuk pada manfaat penelitian. Oleh sebab itu saran yang dapat dikemukakan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

5.2.1 Kepada Pihak Paguyuban dan Pedagang

Seluruh elemen yang tergabung dalam Paguyuban Kinanti harus tetap mempertahankan kekompakan yang sudah terjalin, agar tidak mudah digoyahkan oleh pihak lain. Sistem jual dan sewa yang sudah diterapkan harus ada pendataan secara berkala dengan data yang lengkap, agar dapat diketahui keadaan seluruh anggota. Membuat Standar Operasional Prosedur (SOP) secara tertulis dan lengkap supaya para pedagang Kinanti memperoleh hasil kerja secara efektif.

Menambah relasi kerja sama dengan produsen oleh-oleh dari daerah setempat, seperti produsen kopi Muria yang sekarang berkembang pesat, pedagang asongan Kinanti dapat menjualnya dalam bentuk kemasan. Selain kopi, ada produsen pengolahan parijoto sehingga pedagang asongan Kinanti tidak hanya menjual dalam bentuk buah, melainkan dapat menjualnya dalam bentuk sirup parijoto. Demikian dapat memajukan perekonomian masyarakat desa setempat serta dapat memperkenalkan produk daerah ke masyarakat secara luas.

5.2.2 Kepada Pemerintah Dinas Terkait

Dinas terkait supaya dapat mengatur kondisi Terminal Colo menjadi lebih tertib lagi, masih terdapat beberapa pedagang kaki lima yang berjualan di area parkir bus. Hal tersebut juga dapat mengancam keberadaan para pedagang asongan Kinanti yang tempat berjualannya berada di Terminal Colo. Selain itu, penambahan petugas kebersihan perlu dilakukan, supaya dapat menciptakan suasana nyaman bagi para wisatawan dan pedagang asongan Kinanti itu sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Adimihardja, Kusnaka. 2001. *Strategi Pemberdayaan Masyarakat*. Bandung: Humaniora Utama.
- Amal, Bahrul Khair dan Mihadi Mangaraja Putra. 2015. *Strategi Bertahan Hidup Komunitas Pedagang Asongan di Terminal Amplas Medan*. Anthropos: Jurnal Antropologi Sosial dan Budaya. Vol I No.1. Hal: 52-53.
- Arikunto, S. 2016. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Basuki, Sulistyo. 2006. *Metode Penelitian*. Jakarta: Wedatama Widya Sastra.
- Bernard, H. 2006. *Research Methods in Anthropology Qualitative and Quantitative Approaches*. America: AltaMira Press.
- Desa Colo. 2017. *Profil Desa Colo Tahun 2017*. Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus.
- Desa Colo. 2018. *Profil Desa Colo Tahun 2018*. Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus.
- Desa Kajar. 2017. *Profil Desa Kajar Tahun 2017*. Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus.
- Desa Kajar. 2018. *Profil Desa Kajar Tahun 2018*. Kecamatan Dawe, Kabupaten Kudus.
- Ibrahim, Jabal Tarik. 2002. *Sosiologi Pedesaan*. Malang: UMM Pers.
- Irwan. 2015. *Strategi Bertahan Hidup Perempuan Penjual Buah-Buahan (Studi Perempuan di Pasar Raya Padang Kecamatan Padang Barat Kota Padang Propinsi Sumatera Barat)*. Humanus. Vol. XIV No.2. Hal: 188-190.
- KBBI. 2019. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. [Online]. Tersedia di: <https://www.kbbi.web.id/dagang>. Diakses pada 06 Juni 2019.
- KBBI. 2019. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. [Online]. Tersedia di: <https://www.kbbi.web.id/paguyuban>. Diakses pada 12 Juli 2019.

- KBBI. 2019. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. [Online]. Tersedia di: <https://www.kbbi.web.id/sopan%20santun>. Diakses pada 14 Oktober 2019.
- Koentjaraningrat. 1980. *Pengantar Ilmu Antropologi*. Jakarta: Aksara Baru.
- Kusdi. 2011. *Budaya Organisasi: Teori, Penelitian dan Praktik*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kusuma, Jimmy Septian Adi. 2018. *Ciri-Ciri Masyarakat Paguyuban dan Patembayan Menurut Ferdinand Tonnies*. https://materiips.com/ciri-ciri-masyarakat-paguyuban?iref=comtop_footer .MateriIPS.Com. Diakses pada 02 Agustus 2019.
- Linton, Ralph. 1936. *The Study of Man: An Introduction*. University of California: D. Appleton-Century Company.
- Moleong, Lexy J. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rondakarya.
- Muhammad, Arni. 2007. *Komunikasi Organisasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Prastowo, Andi. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Jojakarta: Ar-ruzz Media.
- Purwanti, Titi. 2016. *Strategi Bertahan (Survival Strategy) Pedagang Awul-Awul di Kecamatan Ungaran Kabupaten Semarang*. Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Ilmu Sosial. Universitas Negeri Semarang: Semarang.
- Putra, Heddy Shri Ahimsa. 2003. *Ekonomi Moral, Rasional dan Politik*. Yogyakarta: Kepel Press.
- Qoimudin, Ahmad Bun Yani. 2018. *Strategi Bertahan Pengendara Becak Tradisional Terhadap Kemunculan Becak Motor di Desa Cipari, Kabupaten Cilacap*. Skripsi. Tidak Diterbitkan. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. UIN Syarif Hidayatullah: Jakarta.
- Rachmat. 2014. *Manajemen Strategik*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Soekanto, Soerjono. 2011. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sudrajat. 2009. *Kabupaten Kudus*. <https://sudrajat7.wordpress.com/>. Kudus: WordPress.com. Diakses pada 01 Juni 2019.

- Suharto, Edi. 2017. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*. Bandung: PT. Repika Aditama.
- Sukadana,A. Adi. 1983. *Antropologi Ekologi*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Sunaryo, Bambang. 2013. *Kebijakan Pembangunan Destinasi Pariwisata Konsep dan Aplikasinya di Indonesia*. Yogyakarta: Gava Media.
- Supardi. 1993. *Populasi dan Sampel Penelitian*. UNISIA. No.17 Tahun XIII Triwulan VI. Hal 101-106.
- Thohir, Mudjahirin. 2013. *Metodologi Penelitian Sosial Budaya Berdasarkan Pendekatan Kualitatif*. Semarang: Fasindo Press.
- Tonnies, Ferdinand. 2001. *Community and Civil Society*, Edited By Jose Harris. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Undang-Undang Republik Indonesia. Tahun 1992. *Tentang Perkoperasian*. No. 25. Bab I. Pasal 1: Ayat 1.
- Undang-Undang Republik Indonesia. Tahun 1992. *Tentang Perkoperasian*. No. 25. Bab IX. Pasal 45: Ayat 1.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Informan

No	Nama Informan	Usia	Profesi	Alamat
1	Ibu Murtikah	47 Tahun	Kepala UPT Colo Dinas Kebudayaan & Pariwisata	Desa Getasrabi Gebog
2	Ibu Rini	35 Tahun	Bendahara UPT Colo Dinas Kebudayaan & Pariwisata	Desa Colo
3	Bapak Joni Awang Rizky Hadi	30 Tahun	Kepala Desa Colo	Desa Colo
4	Bapak Suparmanto	34 Tahun	Ketua II Paguyuban Kinanti	Desa Colo
5	Mas Afendi	27 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Jenang)	Desa Japan
6	Ibu Indarti	35 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Souvenir)	Desa Colo
7	Ibu Siti Masrufah	33 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Souvenir)	Desa Colo
8	Ibu Siti Aliyah	42 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Jenang)	Desa Colo
9	Mas Sobirin	30 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Jenang)	Desa Piji
10	Ibu Siti Khomsah	45 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Jenang)	Desa Kajar
11	Ibu Murtinah	48 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Makanan Ringan)	Desa Kajar
12	Ibu Sutriyani	45 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Nasi Bungkus)	Desa Kombang
13	Ibu Tampi Norviati	40 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Souvenir)	Desa Kajar
14	Ibu Suparti	50 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Buah dan Hasil Bumi)	Desa Kajar
15	Ibu Suyati	40 Tahun	Pedagang Asongan Kinanti (Penjual Buku)	Desa Kombang

Lampiran 2. Pedoman Wawancara

DAFTAR PERTANYAAN MENGENAI STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG ASONGAN PADA PAGUYUBAN KINANTI

A. Riwayat Hidup Informan

1. Nama informan
2. Umur
3. Alamat
4. Status Perkawinan
5. Pendidikan
6. Profesi

B. Riwayat Berdagang

1. Sejak kapan menjadi pedagang asongan?
2. Apa alasan memilih untuk menjadi pedagang asongan?
3. Faktor apa saja yang mendorong untuk memilih pekerjaan sebagai pedagang asongan?
4. Peran apa saja yang dilakukan sebagai pedagang asongan?
5. Apa kendala yang dihadapi selama menjadi pedagang asongan?
6. Bagaimana perasaan selama menjadi pedagang asongan?
7. Apakah ada pekerjaan sampingan yang dilakukan?

C. Aktivitas dalam Berdagang

1. Barang dagangan apa yang dijual?
2. Darimana memperoleh barang dagangan tersebut?
3. Darimana modal yang digunakan untuk membeli barang dagangan?
4. Transportasi apa yang digunakan menuju lokasi berjualan?
5. Bagaimana sistem dalam berjualan yang dilakukan?
6. Berapa lama berjualan dalam sehari?
7. Kapan waktu ramai dan sepi?
8. Berapa penghasilan yang didapatkan dalam sehari?

9. Bagaimana alokasi pendapatan yang diperoleh?

D. Strategi Bertahan

Dari Pihak Paguyuban:

1. Apa saja bentuk strategi yang diterapkan dari pihak paguyuban?
2. Tujuan dari penerapan strategi tersebut?
3. Bagaimana cara pelaksanaannya?
4. Bagaimana tanggapan dari anggota pedagang mengenai strategi atau bentuk acara yang diterapkan oleh paguyuban?
5. Apakah strategi yang dilakukan sangat efektif?

Dari Pedagang

1. Bagaimana strategi yang dilakukan supaya dapat bertahan di antara persaingan dengan pedagang lain?
2. Peraturan apa saja yang harus dipatuhi sebagai salah satu bentuk upaya strategi?
3. Sanksi apa yang diberikan ketika melanggar peraturan?
4. Bagaimana cara menghadapi calon pembeli?
5. Bagaimana sikap yang harus dilakukan dalam berjualan?
6. Bagaimana teknik yang dilakukan supaya calon pembeli tertarik untuk membeli?
7. Alasan apa yang menjadi dasar untuk selalu bersemangat dalam berjualan?
8. Apakah ada grup di media sosial Whatsapp? Jika ada apakah ikut bergabung di dalamnya?

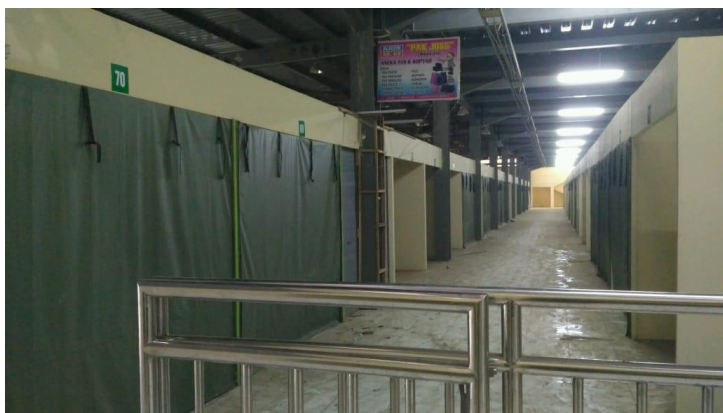
Lampiran 3. Dokumentasi



Dokumentasi 1. Baliho Penambutan di Obyek Wisata Colo



Dokumentasi 2. Bus Parkir di Jalan Raya Karena Tidak Kebagian Parkir di Terminal Colo



Dokumentasi 3. Kios-Kios yang Berada di Terminal Colo yang Terbengkalai



Dokumentasi 4. Barang Dagangan Berupa Jenang Kudus



Dokumentasi 5. *Caping* dan *Wakul* Pedagang Kinanti yang Digunakan Untuk Mengikuti Parade Sewu Kupat



Dokumentasi 6. Keramaian Wisatawan di Area Sunan Muria

Lampiran 4. Biodata Penulis

IDENTITAS DIRI	
Nama	Khoirun Ni'mah
NIM	13060115130041
Tempat, Tanggal Lahir	Kudus, 12 Oktober 1997
Pekerjaan	Mahasiswa
Agama	Islam
Alamat Asal	Dk. Krajan RT 02 RW 03 Desa Kajar Kecamatan Dawe Kabupaten Kudus
Hobi	Menggambar

KONTAK	
No Hp	085718512417
Email	khoirunnikmah45@gmail.com
FB	Ni'mah
Twitter & Instagram	@nikmah1297

RIWAYAT PENDIDIKAN	
2003-2009	SDN 01 Kajar
2009-2012	Mts. Hidayatul Mustafidin
2012-2015	SMK NU Miftahul Falah
Sekarang	Universitas Diponegoro

KETERAMPILAN	
✓	Desain Grafis
✓	Fotografi
✓	Melukis
✓	Kaligrafi
✓	Menjahit

PENGALAMAN ORGANISASI		
KAWAN UNDIP	Staf Bidang Media & Komunikasi	2016-2018
KHARISMA FIB UNDIP	Sekretaris Bidang Jaringan Media & Informasi	2016-2018
KIK (Kelas Inspirasi Kudus)	Staf Merchandise	2019

SEMINAR & PELATIHAN		
Acara	Tahun	Penyelenggara
Pelatihan Jurnalistik “Peran Media sebagai Pembentuk Opini Masyarakat”	2015	LPM Momentum FT Undip
Semarak Bidikmisi Prestatif	2015	Keluarga Mahasiswa Bidikmisi Undip
Latihan Keterampilan Manajemen Pra Dasar (LKMM-PD)	2015	Kawan Undip
Career Jam Session	2015	Undip Career Center (UCC) Undip
Campus Talk “Surpass The Limit Your Future Strat Now”	2016	Undip Career Center (UCC) Undip
ESQ Leadership Training	2016	ESQ Leadership Center
Pelatihan Motion Graphic “Design Graphic as a Medium Promotion Organizaion”	2016	Himpunan Mahasiswa DIII Perpin Undip
Annisa Kreatif (sebagai pembicara)	2018	Kharisma FIB Undip
Business Plan Competition Human Sociopreneur Festival	2018	Bidang Ekonomi Kreatif BEM FIB Undip